



Màster universitari en **Formació del Professorat d'Educació Secundària
Obligatòria i Batxillerat, Formació Professional i Ensenyament d'Idiomes**

Treball de fi de màster

Títol:

***Estudi de la influència del MÒDUL PROFESSIONAL EMPRESA I INICIATIVA EMPRENEDORA en
els alumnes i proposta de complements didàctics al currículum***

Cognoms: ***Rojas Salmerón***

Nom: ***David***

Titulació: Màster en Formació del Professorat d'Educació Secundària Obligatòria i Batxillerat, Formació Professional i Ensenyament d'Idiomes

Especialitat: **Formació professional**

Director/a: ***Enric Mayol Sarroca***

Data de lectura: **17/06/2015**



ESTUDI DE LA INFLUÈNCIA DEL MÒDUL PROFESSIONAL EMPRESA I INICIATIVA EMPRENEDORA EN ELS ALUMNES I PROPOSTA DE COMPLEMENTES DIDÀCTICS AL CURRÍCULUM

INDEX

1. INTRODUCCIÓ	1
2. OBJECTIUS	1
3. CONTEXT SOCIO-ECONÒMIC	2
4. ESTUDI DEL CURRÍCULUM DE EIE	16
4.1. Competències professionals, personals i socials dels mòduls professionals	16
4.2. Resultats d'aprenentatge del mòdul EiE	20
4.3. Continguts del mòdul EiE	20
4.4. Nuclis formatius: el pla d'empresa.	23
5. PROPOSTA DE PLANIFICACIÓ DEL MÒDUL	27
5.1. Planificació horària	27
5.2. Proposta d'activitats d'ensenyament i aprenentatge	28
5.3. Qualificacions	32
6. ESTUDI D'ACTIVITATS CLAU PER A REFORÇAR EL MÒDUL	33
7. CONCLUSIO	45
8. BIBLIOGRAFÍA I WEBGRAFIA	46
9. ANNEXOS	48

1. Introducció

Amancio Ortega¹, el fundador de Zara, va deixar els seus estudis als 12 anys. Fill d'un ferroviari vallisoletà afincat a Lleó va començar a treballar als 14 anys com a repartidor d'una camiseria a A Coruña i, posteriorment, com a dependent d'una merceria. Als 27 anys va crear el seu propi negoci de barnussos (Confecciones GOA) i, dotze anys després, va obrir la seva primera tenda Zara, basada en la màxima d'oferir moda a baix preu. A dia d'avui és el segon home més ric el món² gràcies al seu imperi d'Inditex (es calcula que té una fortuna de 63.700 milions d'euros), només superat per Bill Gates, el propietari de Microsoft.

Si bé aquest és un cas excepcional, és un bon exemple del que es pot aconseguir si es té una bona idea i recursos per portar-la endavant. I crec que això encara és més important en el context socio-econòmic actual on molts joves es troben a l'atur o treballen en coses en les que no s'han format i que poden trobar una solució molt vàlida creant la seva pròpia empresa, com vaig fer jo fa uns anys.

En aquest sentit, els alumnes dels cicles formatius tenen l'avantatge que dins dels seus estudis tenen una assignatura dedicada a aquest tema, el mòdul professional d'*Empresa i iniciativa emprendedora*. I és que aquest mòdul està destinat no tan sols a ensenyar els alumnes a formar la seva pròpia empresa, sinó a donar unes capacitats clau pel seu futur professional. Aquest treball està orientat a incorporar al mòdul d'Empresa i Iniciativa emprendedora aquells aspectes que, basant-se en la meua experiència, pot formar millor a l'alumne per que el dia de demà pugui ser el nou Amancio Ortega.

2. Objectius

L'objectiu d'aquest TFM és analitzar el currículum del mòdul professional *Empresa i iniciativa emprendedora* i dissenyar i planificar activitats que permetin incorporar una visió complementària al contingut temàtic de l'assignatura i que poden motivar a l'estudiant amb una visió molt més realista de la situació empresarial del moment i la problemàtica real en la que es trobarà un estudiant que afronti la seva inserció al món laboral.

La intenció és proposar activitats que incorporin, a més del temari de l'assignatura, que està definit des d'un punt de vista acadèmic i sembla adequat, noves metodologies d'ensenyament i eines TIC, aportar a l'alumne nous coneixements en el món de l'empresa (concepte de *marca*, màrqueting de continguts, etc), i dotar a l'alumne de les eines per a sortir al món laboral amb garanties.

¹ http://www.biografiasyvidas.com/biografia/o/ortega_amancio.htm

² http://economia.elpais.com/economia/2015/06/03/actualidad/1433325022_300520.html

3. Context socio-econòmic

El passat 16 de febrer de 2014 el diari El País³ publicava un article en el que relata com els joves del nostre país estan abandonant la idea d'anar a la universitat i estan començant a veure amb bons ulls la formació professional. Inclús alguns joves estan realitzant el camí invers a l'habitual, deixen la universitat per començar estudis en un cicle formatiu.

Molts d'aquests joves pertanyen a la ja denominada Generació Perduda⁴, joves entre 25 i 35 anys amb formació universitària y post-universitària, que en acabar la carrera es topen amb una realitat que no esperaven: són una de les generacions millor preparades dels últims anys, pero no tenen experiència laboral per que no hi ha lloc per a ells en el mon laboral ja que estan "sobre-titulats" (veure taula 1).

A la taula 1 es mostren les dades obtingudes d'ocupació entre els anys 2006 i 2014, per franges d'edat compreses entre els 16 i 19 anys, 20 i 24 anys, 25 i 34 anys, 35 i 44 anys, 45 i 54 anys i majors de 55 anys. Fins a l'any 2008, anymarcat pels experts com l'inici de la crisi econòmica, el resultat és que la franja amb major taxa d'ocupació és la compresa pel grup de 25 a 34 anys, seguida pels grups de 35 a 44 anys i 45 a 54 anys, respectivament. Estant molt per sota dels joves menors de 24 anys i els majors de 55.

A partir de l'any 2008, si bé totes les franges d'edat descendeixen en la seva taxa d'ocupació, la que ho fa amb més intensitat és la compresa entre els 25 i 34 anys, passant del primer al tercer lloc en 2014, quedant per sota de la franja compresa entre els 35 i 54 anys. Es veu clar que el nivell d'ocupació de la franja d'edat compresa entre els 25 i 34 anys cau en picat a partir de l'any 2008 però, ¿aquest decreixement té relació amb el nivell d'estudis dels nostres joves?

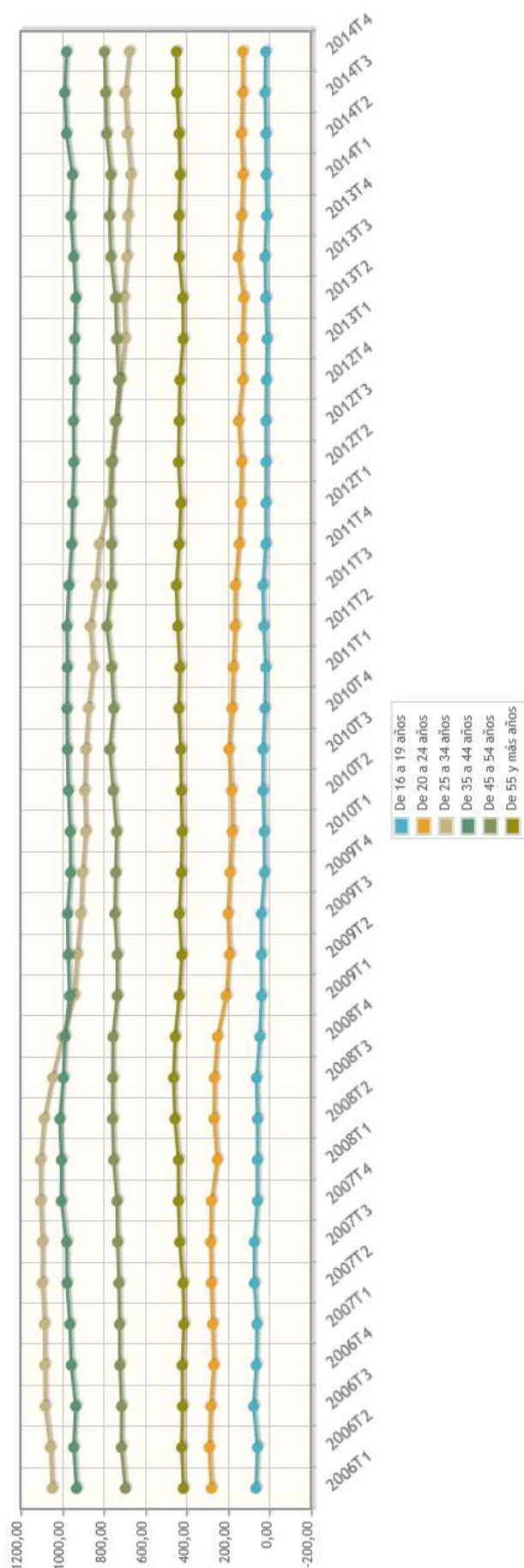
A les taules 2 i 3 es mostren les dades obtingudes del nivell d'estudis del nostre país i la taxa d'ocupació i atur associat a cada grup. A la taula 2 s'observa que la majoria de la població (34,40%) té estudis post-obligatoris (universitaris o formació laboral) i que un 30,30% té estudis superiors, però és destacable que més d'una quarta part de la població (35,20%) només té l'ensenyament secundari obligatori, estudis primaris o no té estudis.

Si es comparen aquestes dades amb els nivells d'ocupació i atur segons el nivell d'estudis, s'observa que el millor ràtio és el d'un nivell d'estudis superiors (cicles formatius de grau superior, universitaris o estudis post-universitaris), amb un 84,23% de població ocupada, seguit d'aquelles persones amb un nivell d'estudis secundaris postobligatoris (batxillerat o cicle formatiu de grau superior), amb un 74,16% d'ocupació. El que situa el nostre país amb un 15,77% de persones amb estudis superiors a l'atur i un 25,84% amb estudis post-obligatoris.

3 http://sociedad.elpais.com/sociedad/2014/02/16/actualidad/1392582704_959378.html

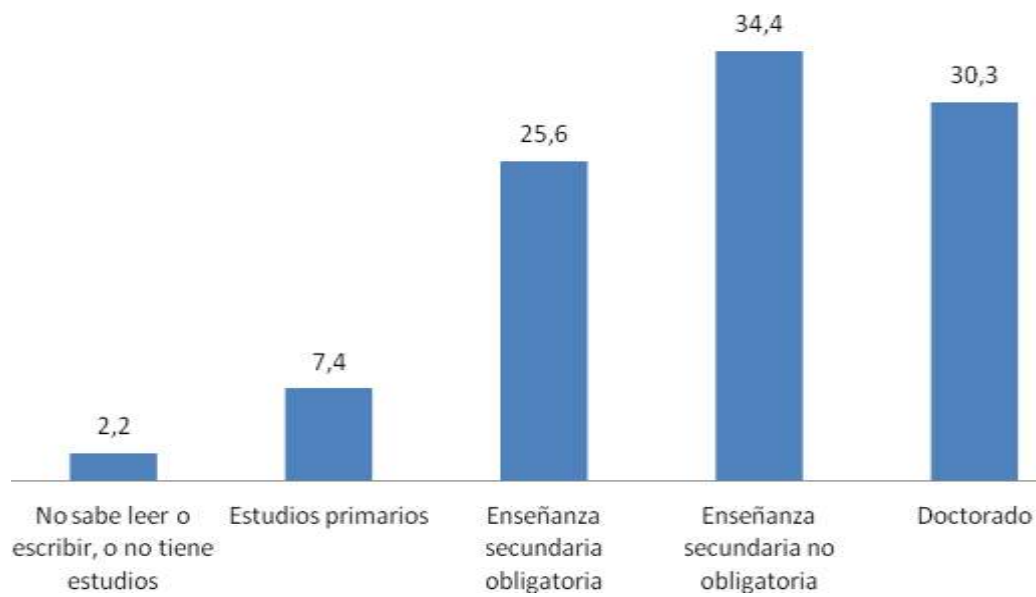
4 <http://www.rtve.es/alacarta/videos/documentos-tv/documentos-tv-generacion-perdida/1219065/>

Taula 1. Evolució d'ocupats per grups d'edat a Catalunya



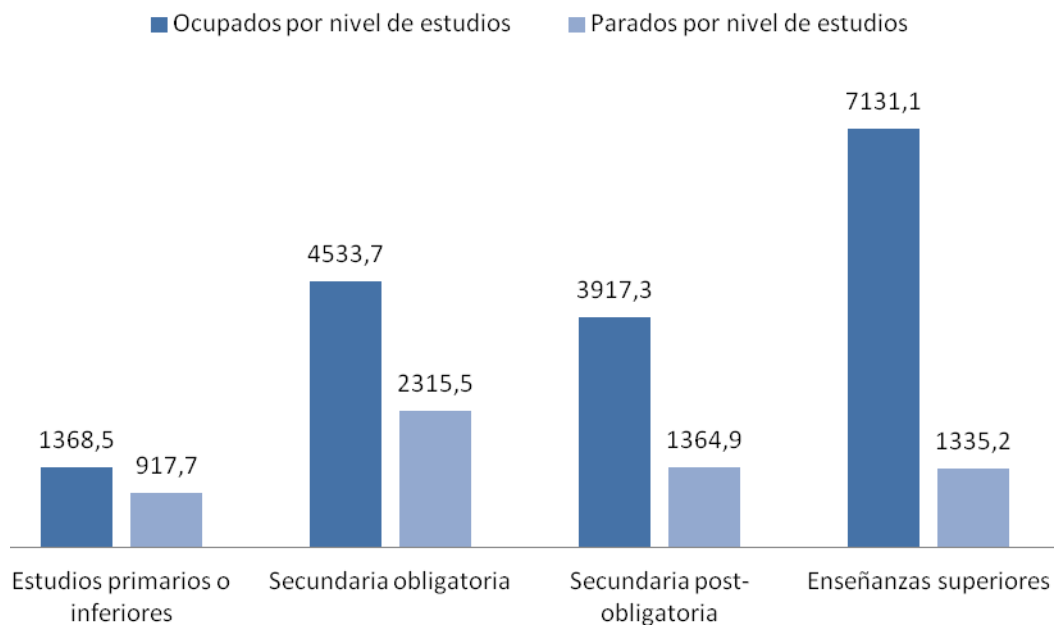
Font: Instituto Nacional de Estadística

Taula 2. Nivell d'estudis de la població espanyola



Font: Instituto Nacional de Estadística

Taula 3. Relació d'ocupats i parats per nivell d'estudis



Font: Instituto Nacional de Estadística

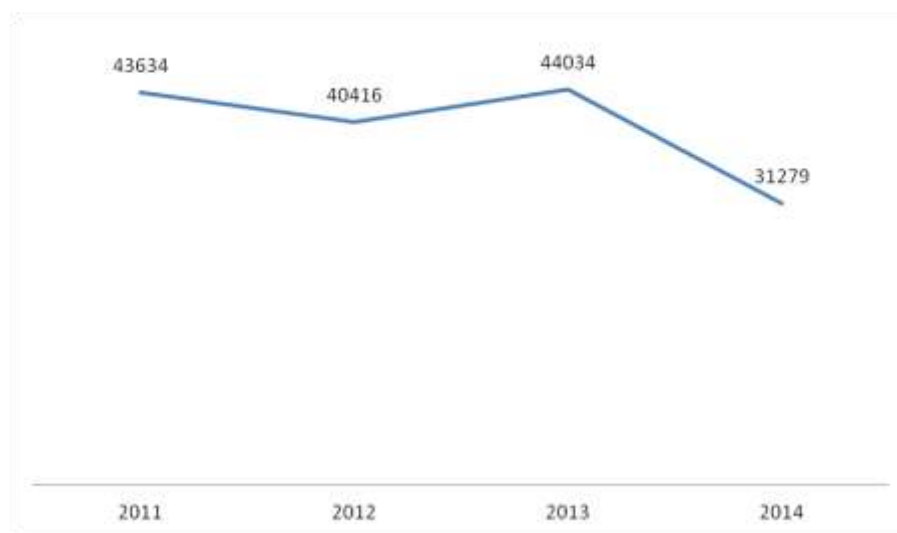
Per poder contrastar les dades obtingudes anteriorment es consulten dos informes oficials d'ocupació dels alumnes que realitzen ensenyaments post-obligatoris a Catalunya. Mitjançant aquests informes no només es pretén obtenir dades bastant precises sobre el grau d'inserció d'aquests alumnes en el món laboral, sinó que s'estableix la qualitat d'aquesta inserció, és a dir, si el lloc de treball que ocupen té relació amb el que han estudiat o no i el nivell d'ingressos.

D'una banda, l'Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya (AQU) publica cada 3 anys un estudi de la inserció laboral de la població titulada en les universitats de Catalunya. D'altra banda, el Departament d'Ensenyament i el Consell General de Cambres Oficials de Comerç Indústria i Navegació de Catalunya publiquen des de l'any 2006 un estudi d'inserció laboral anual dels cicles formatius de Catalunya, tant de cicles formatius de grau mitjà o de grau superior, cicles esportius, d'arts plàstiques i disseny, programes de qualificació professional inicial (PQPI) i artístics superiors.

D'aquests informes es poden obtenir dades molt clares de la tendència dels adolescents a l'hora de triar estudis un cop acaben els seus estudis secundaris obligatoris. L'any 2014 es van graduar 31.279 alumnes, dels quals es va realitzar l'estudi sobre una mostra de 17.337 alumnes i, en el cas de la formació professional, en aquest any es van graduar 43.194 alumnes, nombre molt superior al de les universitats catalanes, de els quals s'ha realitzat l'estudi sobre una mostra de 27.487 alumnes.

Si es comparen aquestes dades amb els anys anteriors (*veure gràfic 1*), s'observa una tendència clarament a la baixa en les universitats. Si tenim en compte que els titulats en l'any 2011 van iniciar els estudis entre els anys 2007 i 2008, s'observa que des de l'inici de la crisi els alumnes matriculats i, per tant, titulats, han baixat un 28,32%.

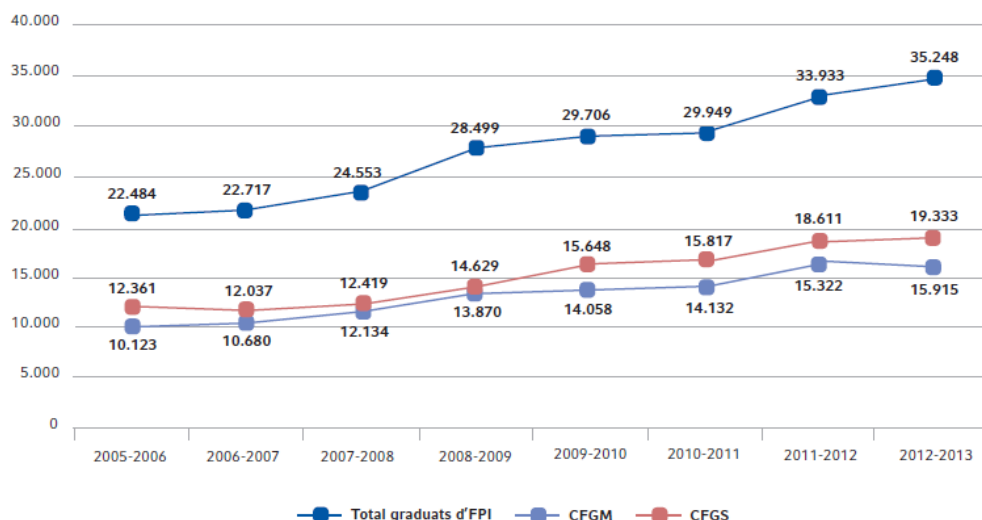
Gràfic 1. Alumnes universitaris titulats a Catalunya



Font Idescat

En canvi, si observem el *gràfic 2* obtingut del "Informe d'inserció laboral dels cicles formatius 2014", s'observa una clara tendència positiva en aquesta categoria: 22.484 alumnes en el curs 2005-2006 per als 35.248 alumnes en el curs 2012-2013 (comptabilitzant únicament CFGM i CFGS), fet que suposa un augment del 56,76%. Aquesta tendència s'accentua si posem el focus a l'inici de la crisi econòmica. Si observem la gràfica, en els primers tres cursos hi ha un lleuger estancament, tenint un repunt a partir de l'any 2008.

Gràfic 2. Evolució de graduats en FP 2006-2013

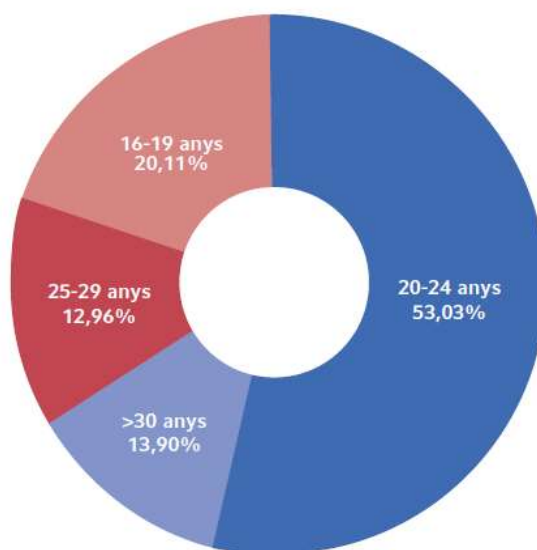


Font: Informe de inserció laboral dels cicles formatius 2014

Aquestes dades poden relacionar-se amb la taxa d'ocupació de la població jove en aquests últims anys, vist anteriorment en la taula 1, però per a això caldria saber quin perfil d'estudiant acudeix a la FP. En el *gràfic 3* extret del "Informe d'inserció laboral dels cicles formatius 2014" es pot observar el percentatge de graduats en cicles formatius (excepte PQPI) per franges d'edat.

La meitat dels alumnes graduats (53,03%) tenen una edat compresa entre 20 i 24 anys, el que vol dir que van començar els estudis dos anys abans, entre 18 i 22 anys. Sorpren que el següent grup sigui el format per alumnes majors de 25 anys (26,86%), el que vol dir que són persones que van iniciar una formació després d'haver acabat una carrera universitària o que provenen del món laboral.

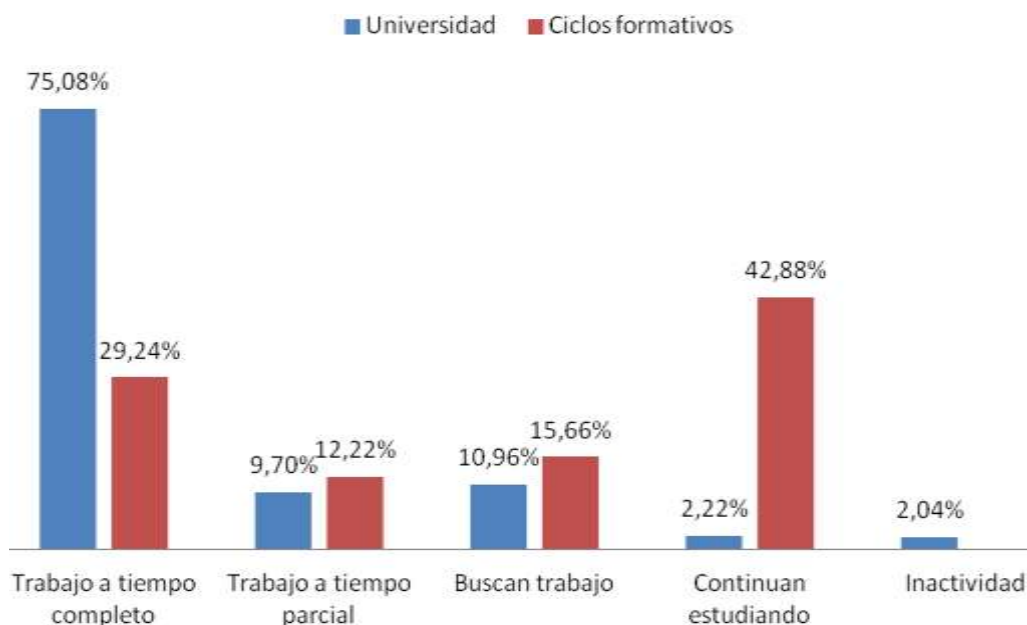
Gràfic 3. Graduats en cicles formatius segons trams d'edat (excepte PQPI)



Font: Informe de inserció laboral dels cicles formatius 2014

Un cop vista la tendència dels últims anys a l'hora de triar estudis post-obligatoris dels joves de Catalunya i el perfil d'alumne que acudeix a aquests estudis, és interessant de cara a aquest TFM veure quins resultats obtenen en relació amb la seva sortida al món laboral.

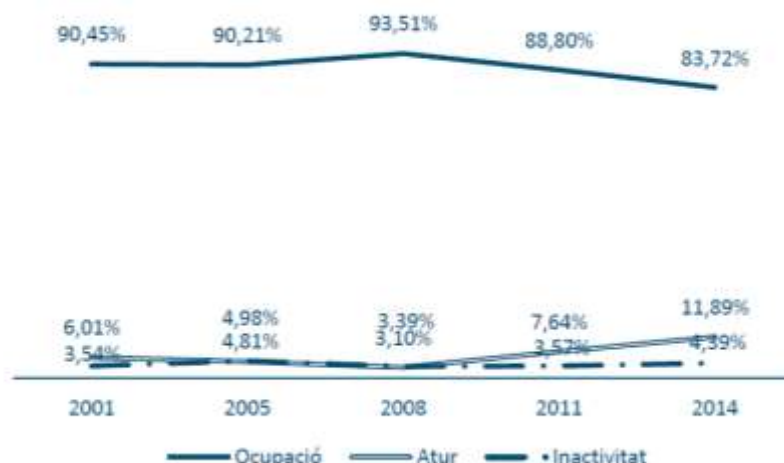
Taula 4. Comparativa de la situació laboral i formativa dels alumnes universitaris i de cicles formatius



Font: Informe "Estudi de la inserció laboral de la població titulada de les universitats catalanes 2014" i "Informe d'inserció laboral de cicles formatius 2014"

Al contrari del que es podria pensar, la inserció laboral dels universitaris és del 84,78%, dels quals el 75,08% treballen a temps complet. No obstant això, s'ha extret del "Estudi de la inserció laboral de la població titulada de les universitats catalanes 2014" la tendència dels últims anys i és clarament a la baixa, baixant 9,79 punts des de 2008.

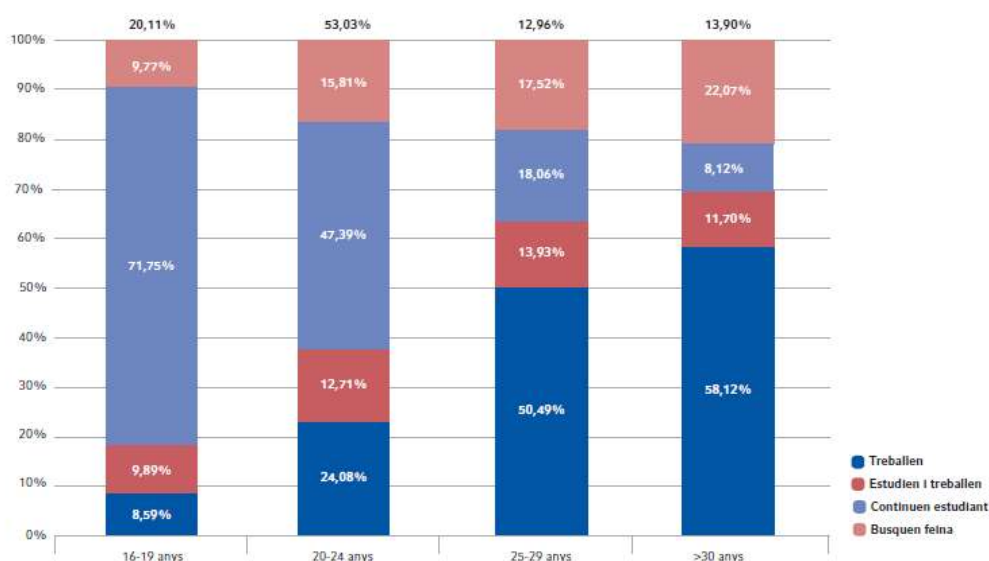
Gràfic 4. Evolució d'ocupació, atur i inactivitat en titulats universitaris



Font: Estudi de la inserció laboral de la població titulada de les universitats catalanes 2014

En quant als estudiants de cicle formatiu de grau mitjà o de grau superior, treballa el 40,45% dels quals el 28,69% és a temps complet. Però aquesta dada es deu, sense cap dubte, al fet que el 43,82% dels alumnes que acaba un cicle formatiu continua estudiant o compagina la feina amb els seus estudis (11,76%).

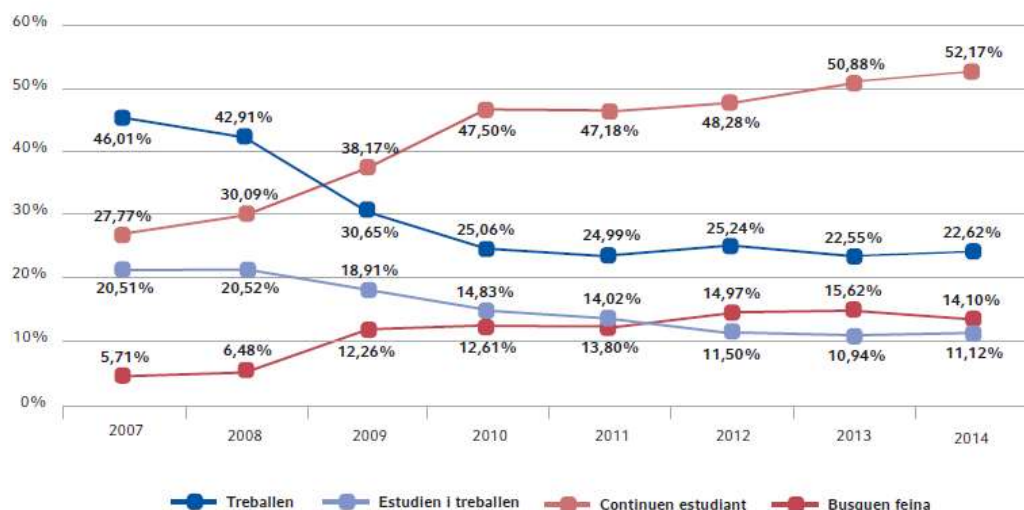
Gràfic 5. Situació laboral i formativa dels graduats de CFGM i CFGS per trams d'edat.



Font: Informe de inserció laboral dels cicles formatius 2014

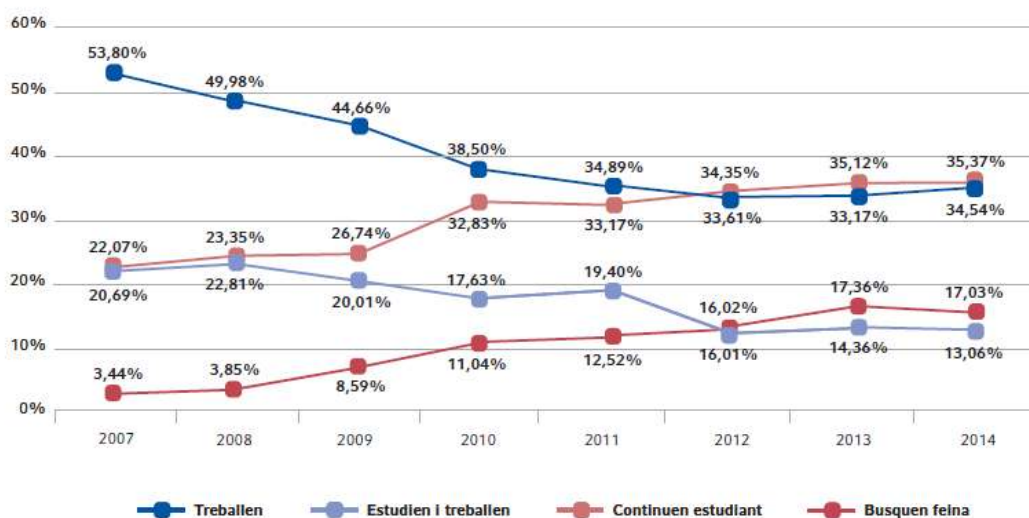
De la mateixa manera que s'ha fet amb els estudiants universitaris, s'ha volgut comprovar la tendència dels últims anys dels estudiants de cicles formatius. En els gràfics 6 i 7 es pot veure que, a partir de l'any 2008, la tendència s'inverteix i que els alumnes de cicles formatius de grau mitjà prefereixen continuar estudiant de forma majoritària i els alumnes de cicles formatius de grau superior igualen les seves preferències.

Gràfic 6. Evolució dels itineraris d'inserció de graduats de CFGM



Font: Informe de inserció laboral dels cicles formatius 2014

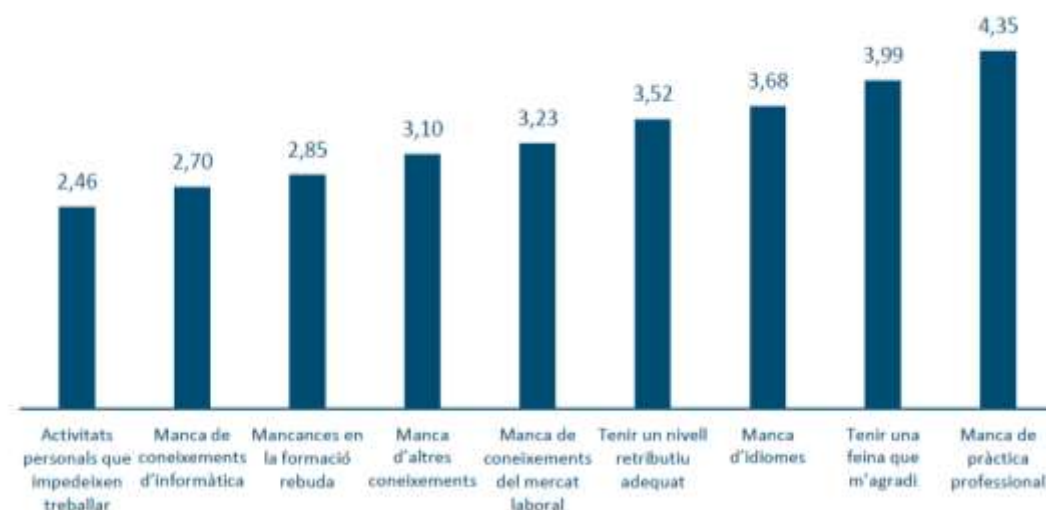
Gràfic 7. Evolució dels itineraris d'inserció de graduats de CFGS



Font: Informe de inserció laboral dels cicles formatius 2014

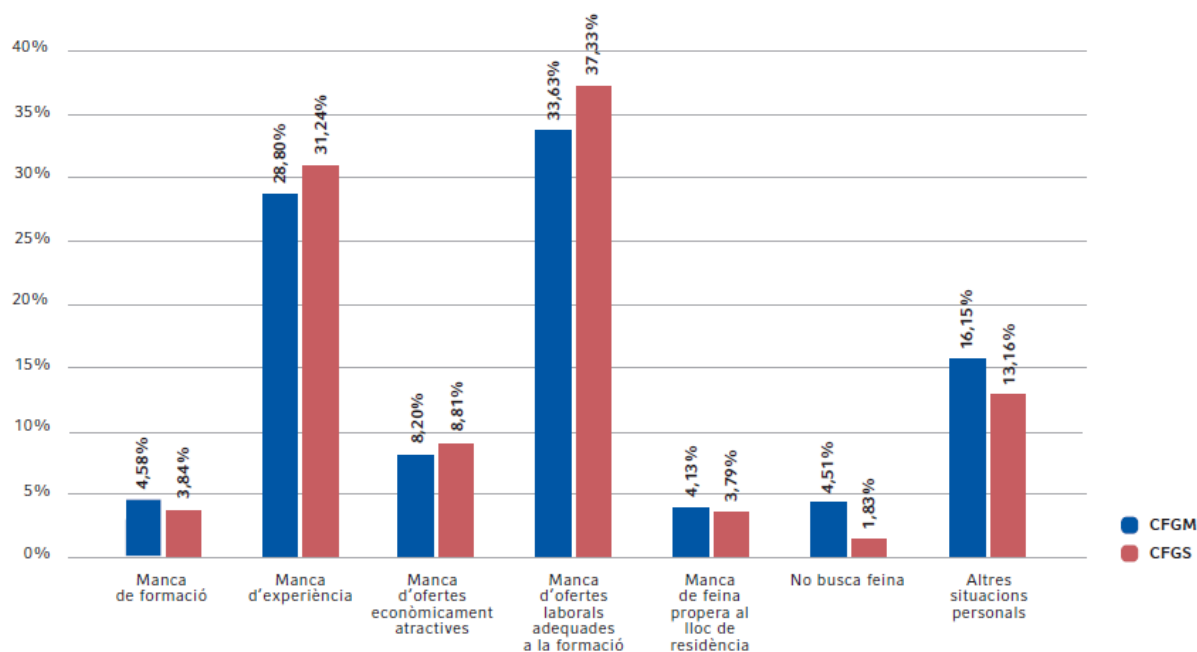
Vistes totes aquestes dades, seria interessant analitzar el context laboral d'aquests alumnes. Quins creuen els alumnes que són els motius per no trobar feina? En primer lloc, del "Estudi de la inserció laboral de la població titulada de les universitats catalanes 2014" i "Informe d'inserció laboral dels cicles formatius 2014" s'obtenen els gràfics 8 i 9, on s'analitza la situació dels alumnes universitaris i de formació professional.

Gràfic 8. Motius pels quals no troben feina els titulats universitaris



Font: Estudi de la inserció laboral de la població titulada de les universitats catalanes 2014

Gràfic 9. Motius pels quals no troben feina titulats de cicles formatius



Font: Informe de inserció laboral dels cicles formatius 2014

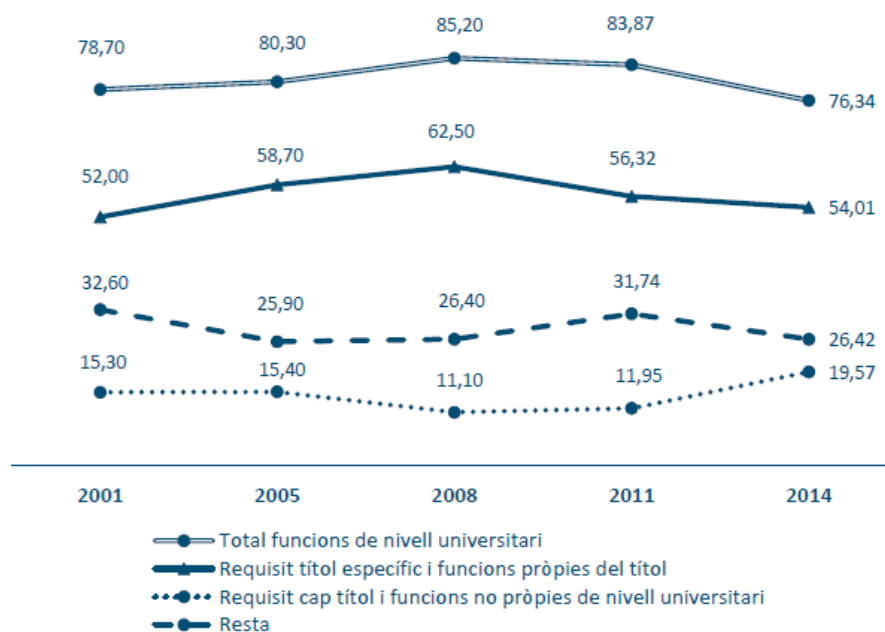
Els alumnes universitaris enquestats que no treballen consideren com la principal causa és la manca d'experiència professional (4,35 punts), fet igualment valorat en el cas de la formació professional (28,80% i 31,20%), per a cicles de grau mitjà i grau superior, respectivament. Els següents motius que han considerat els alumnes universitaris són: trobar una feina d'acord amb les seves preferències (3,99 punts), falta d'idiomes (3,68 punts) i el nivell adquisitiu de l'oferta de treball (3,52 punts).

En canvi, els alumnes de formació professional destaquen majoritàriament la manca d'ofertes de treball segons la seva formació (33,63% i 37,33% respectivament) i en menor grau el nivell adquisitiu de l'oferta de treball (8,20% i 8, el 81% respectivament).

En els gràfics 10, 11 i 12 s'analitza quines condicions laborals es troben els universitaris catalans. El 76,34% dels alumnes universitaris acaben treballant en llocs de treball que requereixen titulació, dels quals el 54,01% estan desenvolupant funcions pròpies del títol. En canvi s'observa un nivell decreixent des de l'inici de la crisi: 8,86 punts menys de nivell d'adequació universitària.

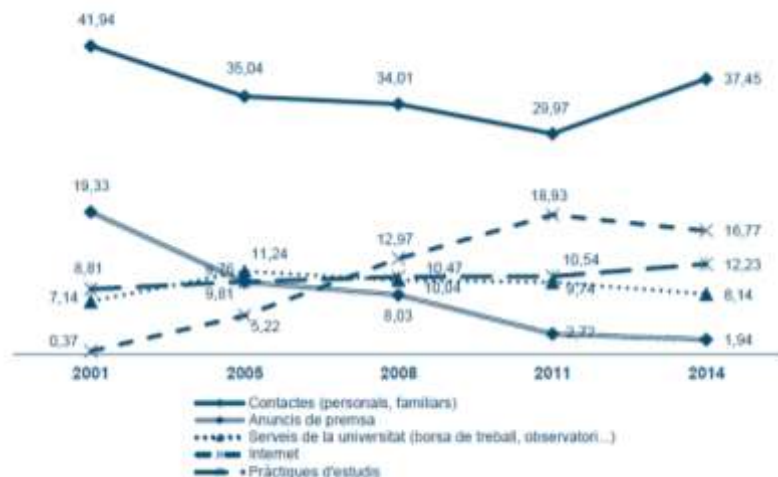
Una dada interessant és la principal via d'accés al lloc de treball, ja que el 37,45% dels titulats que treballen han aconseguit el lloc per contactes personals (7,48 punts més que fa tres anys, encara que seguia sent la via principal), la segona via d'accés són els cercadors de treball per Internet (16,77%) i en tercer lloc les pràctiques en empresa realitzades pels alumnes (12,23%).

Gràfic 10. Evolució de l'adequació laboral de titulats universitaris



Font: Estudi de la inserció laboral de la població titulada de les universitats catalanes 2014

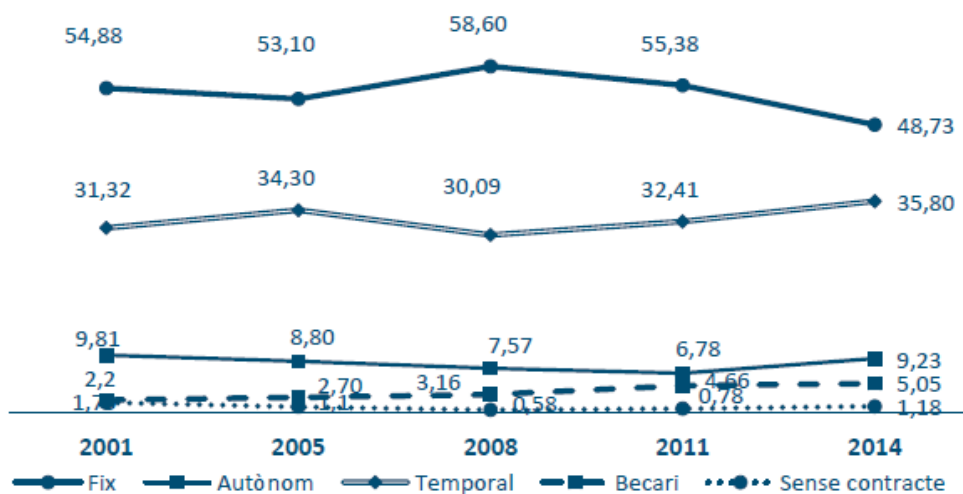
Gràfic 11. Evolució de les cinc vies principals d'inserció laboral de titulats universitaris



Font: Estudi de la inserció laboral de la població titulada de les universitats catalanes 2014

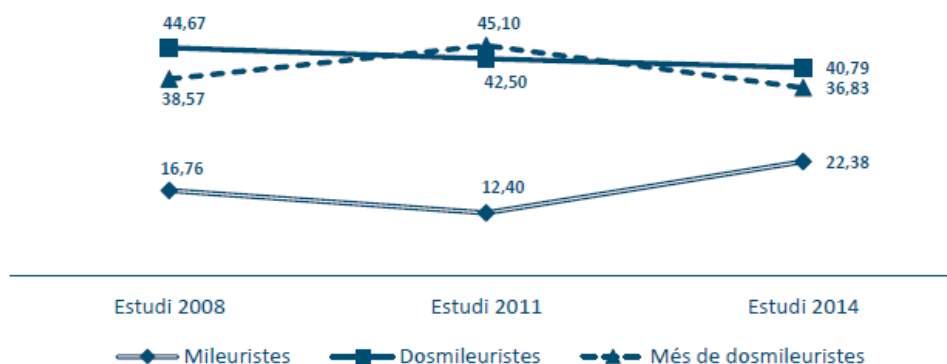
Pel que fa al nivell adquisitiu i tipologia de contracte, una 48,73% treballa amb contracte fix i un 35,80% amb contracte temporal. **Destaca l'augment de titulats que treballen per compte propi, del 6,78% el 2011 al 9,23% el 2014, fet que suposa una pujada del 26,55%.** El 77,62% dels titulats que tenen un contracte a temps complet, tenen un nivell d'ingressos superior a mil euros, però descendeix 10 punts respecte a les dades de 2011.

Gràfic 12. Evolució de la tipologia de contractes de titulats universitaris



Font: Estudi de la inserció laboral de la població titulada de les universitats catalanes 2014

Gràfic 13. Evolució dels ingressos de titulats ocupats a temps complet



Font: Estudi de la inserció laboral de la població titulada de les universitats catalanes 2014

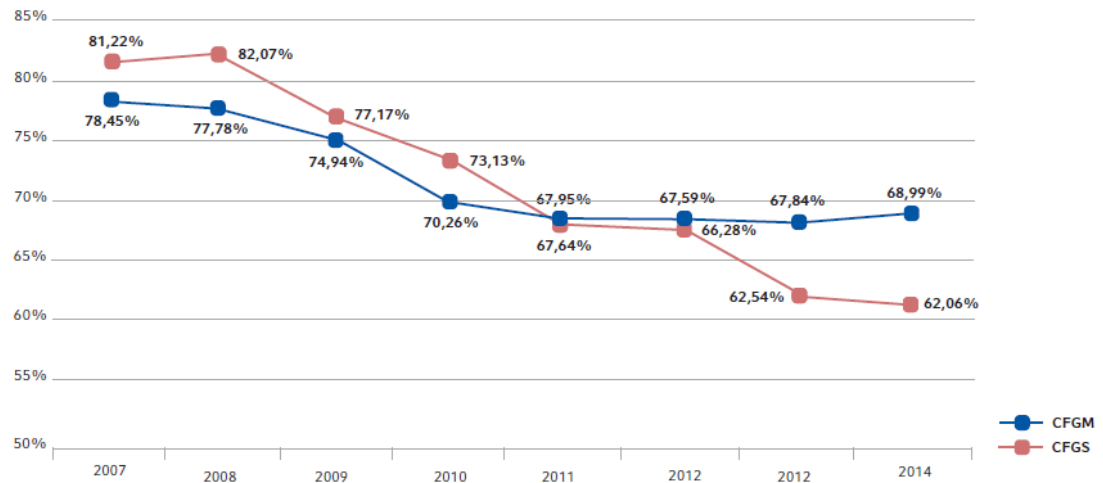
En el cas dels graduats en cicles formatius, el 68,99% dels alumnes de cicles formatius de grau mitjà i el 62,06% dels alumnes de grau superior van declarar en l'enquesta que han acabat treballant en llocs de treball d'acord amb seva titulació, representant un decreixement del 16% i 20%, respectivament, des de l'any 2008.

Les tres principals vies d'accés al lloc de treball són els portals de recerca per Internet (26,75% i 25,76%), les pràctiques realitzades en l'empresa (21,60% i 18,89%) i mitjançant l'enviament del CV pel mètode tradicional (21,47% i 23,30%). **Només un 3,37% i un 3,68% dels estudiants de cicles formatius de grau mitjà i superior, respectivament, treballen per compte propi.** En canvi, al contrari que els titulats universitaris, les condicions de treball són pitjors.

Més del 50% dels titulats en cicles formatius (tant de grau mitjà, grau superior o PQPI) treballen amb contracte temporal, i el nivell adquisitiu predominant oscil·la entre la franja de 600 i 1.200 €: el 60,67% de titulats en PQPI tenen un salari de 600 € a 900 € i el 43,69% i 46,40% dels alumnes de CFGM i CFGS, respectivament, tenen un salari entre 900 € i 1.200 €. Tan sols un 7,98% i un 5,14% dels titulats en CFGS i CFGM, respectivament, tenen un salari superior a 1.500 €.

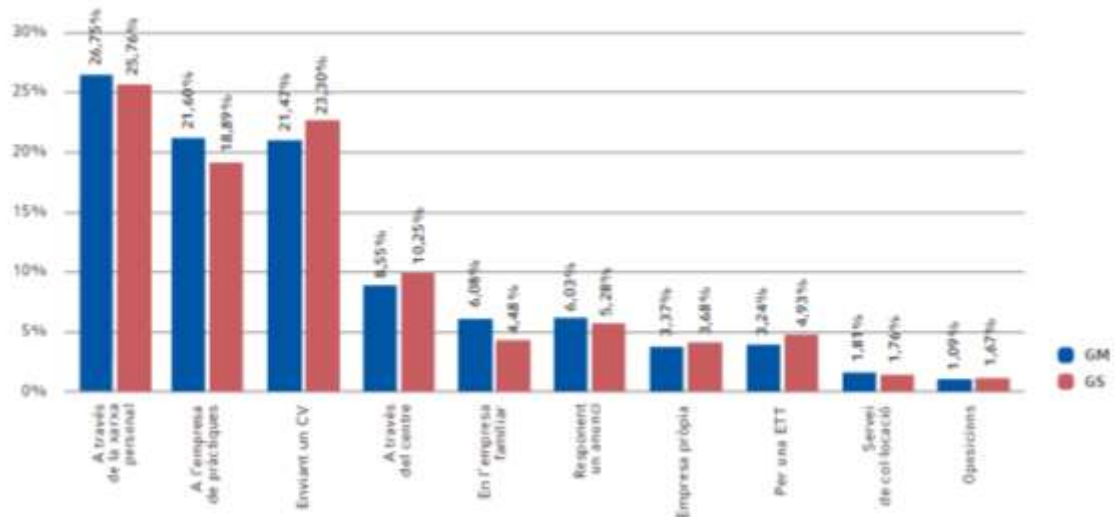
Els estudiants dels cicles formatius surten perdent en aquesta comparativa amb els estudiants universitaris. La quantitat i qualitat del treball és pitjor en ells que si fem el mateix anàlisi amb els universitaris. Destaca l'augment de joves universitaris que decideixen emprendre una aventura per compte propi (9,23%) en contra del baix percentatge d'alumnes de grau que ho fan (3,37% i 3,68% respectivament). Queda palesa, per tant, la importància de disposar d'un mòdul professional d'Empresa i iniciativa emprendedora que no tan sols formi als alumnes en la cultura de l'emprenedoria, si no que motivi i doni les eines necessàries per fer-ho.

Gràfic 14. Relació entre treball i estudis realitzats segons nivell d'estudis



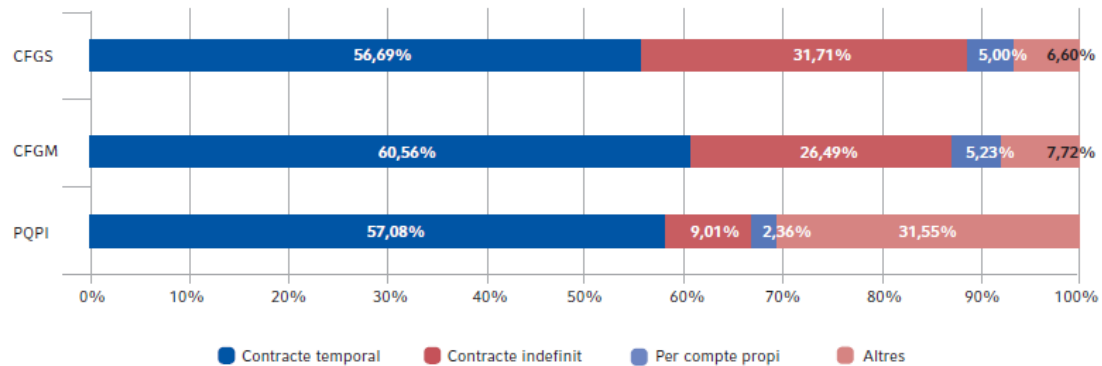
Font: Informe de inserció laboral dels cicles formatius 2014

Gràfic 15. Via d'accés al treball per a graduats en cicles formatius



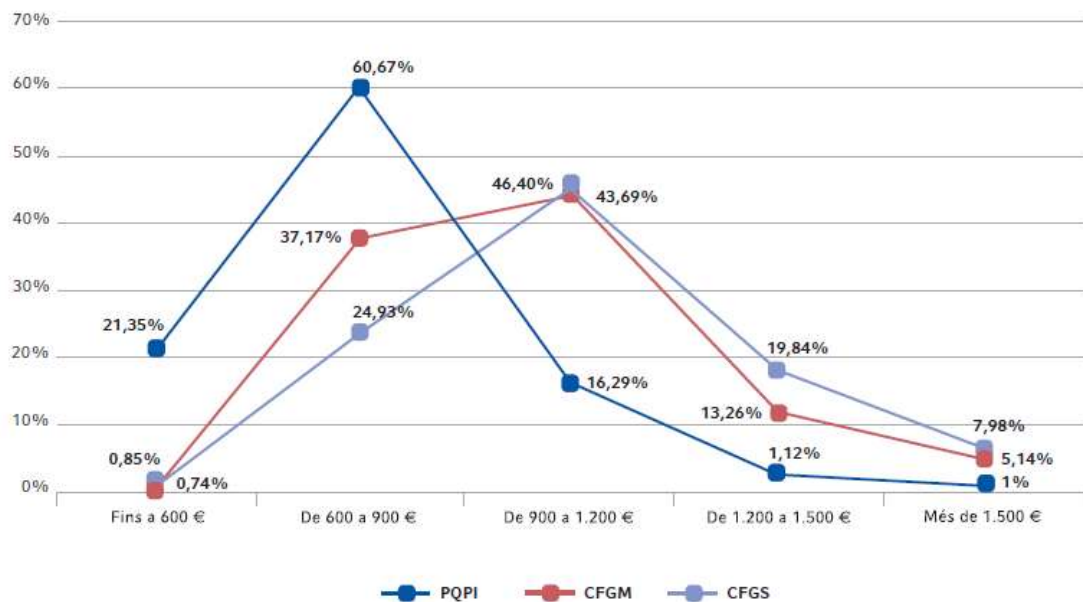
Font: Informe de inserció laboral dels cicles formatius 2014

Gràfic 16. Tipus de situació laboral dels graduats de cicles formatius



Font: Informe de inserció laboral dels cicles formatius 2014

Gràfic 17. Nivell d'ingressos dels graduats en cicles formatius que treballen a jornada completa



Font: Informe de inserció laboral dels cicles formatius 2014

4. Estudi del currículum de EiE

Empresa i iniciativa empenedora (a partir d'ara EiE) és un mòdul transversal a la formació professional que s'imparteix a nivell estatal i que treballa tres aspectes en relació amb el món de l'empresa: el foment de la iniciativa empenedora, el coneixement del món de l'empresa (tipus, funcions, sistemes de gestió, oportunitats de creació, etc.) i la creació i posada en marxa d'una microempresa. En tots els cicles, tant de grau mitjà com de grau superior, es un mòdul específic de totes les famílies existents (tret de la família d'Administració i gestió a on es tracta aquest mòdul de manera més profunda).

Per a realitzar aquest treball he reduït l'estudi als cicles formatius de la família d'Edificació i Obra civil, ja que és la meua especialitat segons el meu títol acadèmic (arquitecte tècnic). En tots el casos, el MP d'*Empresa i iniciativa empenedora* (EiE) conté una UF de 66h de durada, anomenada *Empresa i iniciativa empenedora* (veure Annex I)

Com l'assignatura d'EIE forma part de la família professional de FOL (Formació i Orientació Laboral), el professorat que pot impartir-la és el mateix que per a aquesta, és a dir, que els professors de l'àrea de FOL són els pertanyents a la família de Professors d'ensenyament secundari: PS 505

Per poder realitzar una planificació acurada a les exigències del currículum s'ha d'analitzar prèviament les competències professionals, personals i socials del mòdul, els resultats d'aprenentatge (RA) i els continguts (C) segons els cicles formatius de la família d'Edificació i obra civil. D'aquesta manera es podrà realitzar una planificació el més transversal possible a tots els cicles formatius.

- Competències professionals, personals i socials: conjunt de capacitats i coneixements que han d'assolir els alumnes per respondre a les necessitats del sector laboral, augmentar l'empleabilitat i afavorir la cohesió social.
- Resultats d'aprenentatge (RA): descriu la capacitat que ha d'aconseguir l'alumnat, l'objecte de l'activitat i la situació d'aprenentatge.
- Continguts (C): són el conjunt de coneixements fonamentals que l'alumnat ha d'assimilar per assolir un determinat resultat d'aprenentatge o competència.

4.1. Competències professionals, personals i socials dels mòduls professionals

A continuació es dóna una relació de les capacitats professionals, personals i socials dels mòduls professionals d'edificació, a on es destaquen les necessàries per al mòdul d'EiE (veure *taula 5*):

- a) Intervenir en el desenvolupament de projectes d'edificació obtenint i analitzant la informació necessària i propasant diferents solucions
- b) Intervenir en la redacció de la documentació escrita de projectes d'edificació mitjançant l'elaboració de memòries, plecs de condicions, mesuraments, pressupostos i altres estudis requerits utilitzant aplicacions informàtiques
- c) Elaborar la documentació gràfica de projectes d'edificació mitjançant la representació dels plànols necessaris per a la seva definició, utilitzant aplicacions informàtiques de disseny assistit per ordinador
- d) Predimensionar i, en el seu cas, dimensionar sota les instruccions del responsable facultatiu els elements integrants de les instal·lacions de fontaneria, sanejament, climatització, ventilació, electricitat, telecomunicacions i especials en edificis, aplicant-hi procediments de càlcul establerts i interpretant-ne els resultats
- e) Predimensionar elements integrants d'estructures d'edificació i, en el seu cas, col·laborar en la seva definició, operant amb aplicacions informàtiques sota les instruccions del responsable facultatiu
- f) Elaborar models, plànols i presentacions en 2D i 3D per facilitar la visualització i comprensió de projectes d'edificació
- g) Gestionar la documentació de projectes i obres d'edificació, reproduint-la i organitzant-la conforme als criteris de qualitat establerts
- h) Sol·licitar i comparar ofertes obtenint la informació destinada a subministradors, contractistes o subcontractistes avaluant i homogeneïtzant les rebudes
- i) Valorar projectes i obres generant pressupostos conforme a la informació de capítols i partides i/o ofertes rebudes
- j) Elaborar plans/programes, realitzant càlculs bàsics de rendiments, per permetre el control de la fase de redacció del projecte, del procés de contractació i de la fase d'execució d'obres d'edificació
- k) Adequar el pla/programa i els costos, al progrés real dels treballs, partint del seguiment periòdic realitzat, o de les necessitats sorgides a partir de canvis o imprevistos
- l) Elaborar certificacions d'obra, ajustant les relacions valorades als mesuraments aprovats per procedir a la seva emissió i facturació
- m) Intervenir en la qualificació energètica d'edificis en projecte o construïts, col·laborant en el procés de certificació emprant eines i programes informàtics homologats per aquesta finalitat

- n) Elaborar plans de seguretat i salut, i de gestió de residus de construcció i demolicions, utilitzant la documentació del projecte i garantint el compliment de la normativa
- o) Obtenir les autoritzacions perceptives, realitzant els tràmits administratius requerits en relació amb el projecte i/o execució d'obres d'edificació**
- p) Realitzar replanteigs de punts, alineacions i cotes altimètriques, estacionant i operant correctament amb els instruments i estris topogràfics de mesurament
- q) Adaptar-se a les noves situacions laborals, mantenint actualitzats els coneixements científics, tècnics i tecnològics relatius a l'entorn professional, gestionant la formació i els recursos existents en l'aprenentatge al llarg de la vida i utilitzant les tecnologies de la informació i la comunicació**
- r) Resoldre situacions, problemes o contingències amb iniciativa i autonomia en l'àmbit de la pròpia competència, amb creativitat, innovació i esperit de millora en el treball personal i en el dels membres de l'equip
- s) Organitzar i coordinar equips de treball, supervisant-ne el desenvolupament, amb responsabilitat, mantenint relacions fluides i assumint el lideratge, així com, aportant solucions als conflictes de grup que es presenten
- t) Comunicar-se amb els seus iguals, els superiors, els clients i les persones sota la seva responsabilitat utilitzant vies eficaces de comunicació, transmetent la informació o coneixements adequats, i respectant l'autonomia i competència de les persones que intervenen en l'àmbit del seu treball
- u) Generar entorns segurs en el desenvolupament del seu treball i el del seu equip, supervisant i aplicant els procediments de prevenció de riscos laborals i ambientals d'acord amb l'establert per la normativa i els objectius de l'empresa
- v) Supervisar i aplicar procediments de gestió de qualitat, d'accessibilitat universal i de disseny per a tothom, en les activitats professionals incloses en els processos de producció o prestació de serveis
- w) Realitzar la gestió bàsica per a la creació i funcionament d'una petita empresa i tenir iniciativa en l'activitat professional amb sentit de la responsabilitat social
- x) Exercir els seus drets i complir amb les obligacions derivades de l'activitat professional, d'acord amb l'establert en la legislació vigent, participant activament en la vida econòmica, social i cultura

Taula 5: Relació entre mòduls professionals i competències professionals, personals i socials del títol

Mòduls professionals	Competències professionals, personals i socials																							
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p	q	r	s	t	u	v	w	x
01. Representacions de construcció			x			x	x										x	x	x		x	x		
02. Amidaments i valoracions de construcció		x					x	x	x		x	x			x		x	x	x	x	x	x	x	x
03. Replanteigs de construcció																x	x		x	x	x	x	x	
04. Planificació de construcció	x	x					x	x		x	x	x		x	x		x	x			x	x	x	
05. Instal·lacions en edificació	x	x	x	x		x	x	x	x			x												
06. Eficiència energètica en edificació													x				x	x	x	x			x	x
07. Desenvolupament de projectes d'edificació residència	x	x	x	x	x	x	x		x				x	x			x	x	x	x			x	x
08. Desenvolupament de projectes d'edificació no residència	x	x	x	x			x		x								x	x		x				
09. Estructures de construcció	x	x	x	x	x			x	x	x				x		x					x	x		
10. Disseny i construcció d'edificis	x	x	x		x												x	x			x	x		x
11. Formació i orientació laboral.		x					x							x	x		x	x	x	x	x	x	x	x
12. Empresa i iniciativa emprenedora.															x		x	x	x	x	x	x	x	x
13. Projecte en edificació	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

4.2. Resultats d'aprenentatge del mòdul EiE

En relació amb els RA i Continguts del mòdul, el currículum incideix especialment en el foment de l'esperit emprenedor, en la creació de cultura d'empresa, en l'elaboració del pla d'empresa i en la creació i posada en marxa, deixant només un RA a la gestió empresarial. En comparació amb el crèdit d'Administració i Gestió d'Empresa es pot dir que es treballa molt menys la gestió de l'empresa i molt més la creació d'empresa.

En general, s'ha contextualitzat tot el mòdul en l'àmbit de la microempresa (fins a 10 treballadors), que es considera el tipus d'empresa més adequat a les possibilitats reals dels tècnics i tècnics superiors i més comú al teixit empresarial de Catalunya.

1. Reconeix les capacitats associades a la iniciativa emprenedora, analitzant els requeriments derivats dels llocs de treball i de les activitats empresarials.
2. Defineix l'oportunitat de creació d'una microempresa, valorant-ne l'impacte sobre l'entorn d'actuació i incorporant-hi valors ètics.
3. Realitza activitats per a la constitució i posada en marxa d'una microempresa de projectes d'edificació, seleccionant-ne la forma jurídica i identificant-ne les obligacions legals associades.
4. Realitza activitats de gestió administrativa i financera d'una microempresa de projectes d'edificació, identificant-ne les obligacions comptables i fiscals principals i complimentant-ne la documentació.

4.3. Continguts del mòdul EiE

Relació de continguts de CFGS Projectes d'edificació i CFGS Projectes d'edificació, perfil professional rehabilitació i restauració:

1. Iniciativa emprenedora

1.1 Innovació i desenvolupament econòmic. Característiques principals de la innovació en l'activitat del sector de l'edificació i l'obra civil (materials, tecnologia, organització de la producció).

1.2 Factors clau dels emprenedors: iniciativa, creativitat, formació i lideratge empresarial.

1.3 L'actuació dels emprenedors com a empleats d'una empresa relacionada amb els projectes d'edificació..

1.4 L'actuació dels emprenedors com a empresaris d'una empresa relacionada amb el sector de l'edificació i l'obra civil.

1.5 Instruments per identificar les capacitats que afavoreixen l'esperit emprenedor.

- 1.6 L'empresari. Actituds i requisits per exercir l'activitat empresarial.
- 1.7 Objectius personals versus objectius empresarials. Missió, visió i valors d'empresa.
- 1.8 El pla d'empresa i la idea de negoci en l'àmbit dels projectes d'edificació.
- 1.9 Les bones pràctiques empresarials.
- 1.10 Els serveis d'informació, orientació i assessorament. Els viviers d'empreses.

2. L'empresa i el seu entorn

- 2.1 Funcions bàsiques de l'empresa: de producció o prestació de serveis, financeres, socials, comercials i administratives.
- 2.2 L'empresa com a sistema: recursos, objectius i mètodes de gestió.
- 2.3 Components del macroentorn: factors politicolegals, econòmics, socioculturals, demogràfics i/o ambientals i tecnològics.
- 2.4 Anàlisi del macroentorn d'una microempresa del sector de l'edificació i l'obra civil.
- 2.5 Components del microentorn: els clients, els proveïdors, els competidors, els productes o serveis substitutius i la societat.
- 2.6 Anàlisi del microentorn d'una microempresa del sector de l'edificació i l'obra civil.
- 2.7 Elements de la cultura empresarial i valors ètics dins l'empresa. Imatge corporativa.
- 2.8 Relacions d'una microempresa de projectes d'edificació amb els agents socials.
- 2.9 La responsabilitat social de l'empresa.
- 2.10 Elaboració del balanç social: costos i beneficis socials per l'empresa.
- 2.11 Igualtat i empresa: estratègies empresarials per aconseguir la igualtat dins l'empresa.
- 2.12 Detecció d'oportunitats i amenaces del sector de l'edificació i l'obra civil. Instruments de detecció.
- 2.13 Determinació de la viabilitat econòmica i financera d'una microempresa relacionada amb els projectes d'edificació.
- 2.14 Detecció de noves oportunitats de negoci. Generació i selecció d'idees. Tècniques per generar idees de negoci.
- 2.15 Recerca d'ajuts i subvencions per a la creació d'una microempresa.

2.16 Instruments de suport de l'administració pública a l'emprenedor o l'emprenedora.

3. Creació i posada en funcionament de l'empresa

3.1 Tipus d'empresa més comuns del sector de l'edificació i l'obra civil.

3.2 Característiques de les empreses cooperatives i les societats laborals.

3.3 Organització d'una empresa de projectes d'edificació: estructura interna. Organització de la comunicació a l'empresa.

3.4 Elecció de la forma jurídica i la seva incidència en la responsabilitat dels propietaris.

3.5 La fiscalitat d'empreses del sector d'edificació i obra civil.

3.6 Tràmits administratius per a la constitució d'una empresa de projectes d'edificació.

3.7 Recerca i tractament d'informació en els processos de creació d'una microempresa de projectes d'edificació

3.8 Imatge corporativa de l'empresa: funcions i relació amb els objectius empresarials.

3.9 Pla d'empresa: elecció de la forma jurídica, estudi de viabilitat econòmica i financera, tràmits administratius i gestió d'ajuts i subvencions d'una microempresa relacionada amb els projectes d'edificació.

3.10 Organització i responsabilitat en l'establiment del pla d'empresa.

4. Gestió empresarial

4.1 Elements bàsics de la comptabilitat.

4.2 Comptes anuals exigibles a una microempresa del sector de l'edificació i l'obra civil.

4.3 Anàlisi de la informació comptable

4.4 La previsió de resultats

4.5 Obligacions fiscals de les empreses: requisits i presentació de documents.

4.6 Les formes de finançament d'una empresa.

4.7 Tècniques bàsiques de gestió administrativa d'una empresa relacionada amb el sector de l'edificació i l'obra civil.

4.8 Documentació bàsica comercial i comptable, i connexió entre elles.

4.9 Importància de la informació comptable de l'empresa.

4.4. Nuclis formatius: el pla d'empresa.

En general, el mòdul d'Empresa i iniciativa empenedora (EIE) treballa tres aspectes en relació amb el món de l'empresa:

- El foment de la iniciativa empenedora, motivant a l'alumne i donant-li la capacitat per a formar una empresa quan entri al món laboral.
- El coneixement del món de l'empresa (tipus, funcions, sistemes de gestió, oportunitats de creació, etc.)
- Dotar a l'alumne de les eines necessàries per a la creació i posada en marxa d'una microempresa.

Però tots els resultats d'aprenentatge (RA) i Continguts (C) s'articulen al voltant de l'elaboració d'un pla d'empresa com a vehicle per a donar tots els continguts. El currículum preveu l'elaboració d'un pla senzill, que doni a l'alumnat les eines bàsiques, per una banda per assolir que pot crear la seva pròpia empresa i, per altra, per a que, en el seu moment, pugui iniciar l'elaboració d'un pla d'empresa complet i definitiu, assessorat convenientment pels serveis públics d'ajuda i foment de creació d'empreses.

A partir de l'estructura d'un pla d'empresa estàndard es defineixen els nuclis formatius:

NF1. Presentació

i. Definició de negoci

El primer pas en un pla d'empresa és **explicar què es vol fer**. Aquesta és una **primera descripció general** del negoci. Per tant, és important que les explicacions siguin **clares i concises**, més endavant s'explicarà amb més detall el projecte i la seva coherència i el seu rigor.

ii. Equip promotor

El principal capital del negoci són les persones que l'integren i s'ha de valorar què aportaran al negoci:

- Coneixement del sector?
- Experiència?
- Contactes?
- Capital?

En aquest apartat s'identifiquen les habilitats, l'experiència i la formació dels futurs socis o sòcies, es valora si els perfils professionals es complementen, si serà fàcil el treball en equip i es delimiten les funcions i responsabilitats.

Una part fonamental del pla d'empresa són els currículums de totes les persones que formen part del projecte empresarial.

NF2. Pla de màrqueting

i. Producte o servei:

Es defineix quin(s) producte(s) o servei(s) ofereix l'empresa, quins aspectes es destaquen i quines necessitats cobreix.

ii. Mercat:

Es defineix qui serà el client(s) o públic objectiu, on estan ubicats, quines característiques tenen, si són particulars o empreses, etc.

iii. Competència:

Es defineix qui són competidors de l'empresa, s'analitza els punts forts i febles i es realitza una comparativa amb la nova empresa (es considera competència aquell conjunt d'empreses que comparteixen amb nosaltres mercat i clients). Quins són els punts forts i febles de la competència respecte el producte que es vol oferir?

iv. Preu:

Es posa un preu a cadascun dels serveis/productes que s'han definit, tenint en compte les característiques de la clientela i/o competència.

v. Distribució:

Es defineix com es farà arribar el producte / servei al client.

vi. Promoció:

Es defineixen quins mitjans o instruments s'utilitzaran per donar-se a conèixer.

NF3. Producció i qualitat

i. El pla d'operacions:

S'estableixen els passos per elaborar el producte i/o prestar el servei, es calcula la productivitat i eficiència productiva, la gestió d'estocs en cas necessari i el seu cost i es defineix l'estratègia de negoci. Es defineix quines seran les previsions de vendes anuals i mensuals.

ii. Equips i inversions necessaris:

Selecció d'inversions inicials necessàries: locals, mobiliari, maquinària, etc.

iii. Responsabilitat social corporativa:

Es defineix com es gestionen els recursos humans, s'avaluen les normatives associades a la activitat en qüestions de prevenció de riscos laborals, i la gestió de l'impacte ambiental i dels recursos naturals.

NF4. Organització i gestió

i. Organització:

Es defineix com s'organitza la feina, com es distribueixen les tasques entre els socis i es realitza l'organigrama del personal de l'empresa.

ii. Retribució de l'emprenedor:

Es calcula la retribució dels socis i empleats.

NF5. Jurídico-fiscal

i. Forma jurídica i tràmits:

Es defineix la forma jurídica de l'empresa i quins tràmits s'ha de seguir.

ii. Permisos i llicències:

Es defineixen els permisos i llicències necessaris per al desenvolupament de la activitat.

iii. Obligacions periòdiques:

Es defineixen els impostos i cotitzacions a la Seguretat Social i a Hisenda, d'obligat compliment.

iv. Assegurances:

Es determina la necessitat o no de contractar assegurances d'algun tipus

NF6. Pla econòmic-financer

El pla *econòmic-financer* posa en comú els següents paràmetres:

- i. Les inversions necessàries per posar en funcionament l' empresa.
- ii. El finançament dels costos que suposa l'activitat.
- iii. Els ingressos i costos dels productes i/o serveis.
- iv. Els costos fixos que no són directament imputables a l'elaboració dels productes i/o serveis.
- v. El propi sou com a promotor de l'empresa així com els possibles costos de personal.
- vi. Les dades de fiscalitat, com la forma jurídica o l'opció de tributació que s'hagi escollit.

NF7. Valoració

Es fa una valoració dels punts forts i febles del projecte i quines oportunitats i amenaces es detecten (DAFO), s'analitza com es reforçaran els punts forts, com evitar els punts febles, com aprofitar les oportunitats i fer front a les amenaces.

5. Proposta de planificació del mòdul

5.1. Planificació horària

El mòdul d'Empresa i iniciativa empenedora (EIE) té 66 hores i no disposa de hores de lliure disposició (2 hores setmanals). En la següent taula distribueixo horàriament els nuclis formatius anteriorment definits per poder planificar, posteriorment, les sessions del curs.

Es divideix el curs en dues parts: la primera part del curs es dedica als dos primers nuclis formatius (Presentació i Pla de màrqueting) i es deixa per la segona meitat la resta de nuclis formatius (producció, jurídic-fiscal i econòmic-financera).

MP Empresa i iniciativa empenedora (66 h)		
Unitats Formatives	Hores mín. + HLLD	Durada
UF 1: Empresa i iniciativa empenedora	66 + 0	66

UF1	Empresa i iniciativa empenedora	66h
NF1	Presentació Definició de negoci Equip promotor	10h
NF2	Pla de màrqueting Producte o servei Mercat Competència Preu Distribució Promoció	20h
NF3	Producció i qualitat El pla d'operacions Equips i inversions necessaris Responsabilitat social corporativa	8h
NF4	Organització i gestió Organització Retribució de l'empenedor	6h
NF5	Jurídic-fiscal Forma jurídica i tràmits Permisos i llicències Obligacions periòdiques Assegurances	6h
NF6	Pla econòmic-financer	6h
NF7	Valoració Diagrama DAFO	4h

Quadre de distribució de les hores/UF																																		
Set.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	
NF	1					2										3					4			5			6			7		PF		
H	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
	10					20										8					6			6			6			4		4		2

5.2. Proposta d'activitats d'ensenyament i aprenentatge

NF	E/A	Activitats d'ensenyament / aprenentatge	RA	CA	C
1	A1	Defensa idea de projecte mitjançant un <i>Elevator Pitch</i> .	1	1.1 1.2 1.3 1.4 1.9	1.2 1.6 1.8 1.10 2.14 3.1
	A2	Elaboració de currículum per competències	1	1.7	1.3 1.4 1.5 1.7
	EP1	Entrega parcial de pla d'empresa (presentació)	1	1.5 1.6 1.8	3.7 3.8
2	A3	Disseny de producte i/o marca	2	2.6	1.1 2.1 2.7 3.6
	A4	Elabora estudi de mercat amb <i>Ubicat</i>	2	2.2 2.3 2.4	2.3 2.4 2.5 2.6
	A5	Planificació de la captació de clients	2	2.5	2.8
	EP2	Entrega parcial pla d'empresa (pla de màrqueting)	2	2.1	3.7 3.8
3	A6	Càlcul d'inversions, rendibilitat, productivitat i costos d'empresa	1 2 4	1.6 2.7 2.8 2.9 2.10 2.12 4.2	1.9 2.9 2.10 2.11
	EP3	Entrega parcial pla d'empresa (producció i qualitat)	2	2.1	3.7 3.8
4	A7	Elaboració d'organigrama d'empresa i cost d'empleats (nòmina)	1	1.5	2.2 3.2
	EP4	Entrega parcial pla d'empresa (organització i gestió)	2	2.1	3.7 3.8
5	A8	Tràmits segons forma jurídica de l'empresa	3 4	3.1 3.2 3.3 3.4 3.5 3.6 3.11 4.3 4.4 4.5	3.3 3.4 3.5 4.5
	EP5	Entrega parcial pla d'empresa (pla jurídico-fiscal)	3 4	3.10 4.7	3.7 3.8

NF	E/A	Activitats d'ensenyament / aprenentatge	RA	CA	C
6	A9	Elaboració del pla econòmic financer	2 3 4	2.13 3.7 3.9 4.1 4.2 4.3 4.4 4.6 4.7 4.8 4.9	2.13
					2.15
					2.16
					4.1
					4.2
					4.3
					4.4
					4.6
					4.7
					4.8
					4.9
6	EP6	Entrega parcial pla d'empresa (pla econòmic financer)	3 4	3.10 4.7	3.7 3.8
7	A10	Elaboració de diagrama DAFO	2	2.11	2.12
	EP7	Entrega parcial pla d'empresa (valoració)	-	-	-
PF	A11	Preparar presentació: llençol CANVAS	-	-	-
	EP8	Entrega final de pla d'empresa i presentació	-	-	-

LLEGGENDA DE RESULTATS D'APRENTATGE (RA) I CRITERIS D'AVALUACIÓ (CA) SEGONS CURRÍCULUM

RA1. Reconeix les capacitats associades a la iniciativa empenedora, analitzant els requeriments derivats dels llocs de treball i de les activitats empresarials.

Criteris d'avaluació

- 1.1 Identifica el concepte d'innovació i la seva relació amb el progrés de la societat i l'augment en el benestar dels individus.
- 1.2 Analitza el concepte de cultura empenedora i la seva importància com a font de creació d'ocupació i augment de benestar social.
- 1.3 Identifica la importància que la iniciativa individual, la creativitat, la formació i la col·laboració tenen en l'èxit de l'activitat empenedora.
- 1.4 Analitza la capacitat d'iniciativa en el treball d'una persona ocupada en una empresa relacionada amb el sector de l'edificació i l'obra civil.
- 1.5 Identifica les actuacions d'un empresari que s'iniciï en el sector de l'edificació i l'obra civil en el desenvolupament de l'activitat empenedora.
- 1.6 Analitza el concepte de risc com a element inevitable de tota activitat empenedora.
- 1.7 Identifica els requisits i les actituds de la figura de l'empresari o empresària necessaris per desenvolupar l'activitat empresarial.
- 1.8 Relaciona l'estratègia empresarial amb els objectius de l'empresa.
- 1.9 Defineix una determinada idea de negoci del sector que ha de servir de punt de partida per elaborar un pla d'empresa i que ha de facilitar unes bones pràctiques empresarials.

RA2. Defineix l'oportunitat de creació d'una microempresa, valorant-ne l'impacte sobre l'entorn d'actuació i incorporant-hi valors ètics

Criteris d'avaluació

- 2.1 Identifica les funcions de producció o prestació de serveis, economicofinanceres, socials, comercials i/o de màrqueting i administratives d'una empresa.
- 2.2 Analitza l'empresa dins el sistema econòmic global.
- 2.3 Interpreta el paper que té l'empresa en el sistema econòmic local.
- 2.4 Analitza els components principals de l'entorn general que envolta una microempresa del sector de l'edificació i l'obra civil

- 2.5 Analitza la influència de les relacions d'empreses del sector de l'edificació i l'obra civil amb els principals integrants de l'entorn específic.
- 2.6 Analitza els conceptes de cultura empresarial i imatge corporativa i la seva relació amb els objectius empresarials.
- 2.7 Analitza el fenomen de la responsabilitat social de les empreses i la seva importància com un element de l'estratègia empresarial i com un mecanisme de retorn a la societat.
- 2.8 Elabora el balanç social d'una empresa relacionada amb els projectes d'edificació, incorporant els costos socials en què incorre i els beneficis socials que produeix.
- 2.9 Identifica pràctiques que incorporen valors ètics i socials en empreses relacionades amb els projectes d'edificació.
- 2.10 Identifica els valors que aporten a l'empresa les polítiques de foment de la igualtat dins l'empresa.
- 2.11 Reconeix les oportunitats i amenaces existents en l'entorn d'una microempresa de projectes d'edificació.
- 2.12 Determina la viabilitat econòmica i financera d'una microempresa relacionada amb els projectes d'edificació.
- 2.13 Identifica els canals de suport i els recursos que l'Administració pública facilita a l'emprenedor o l'emprenedora.

RA3. Realitza activitats per a la constitució i posada en marxa d'una microempresa de projectes d'edificació, seleccionant-ne la forma jurídica i identificant-ne les obligacions legals associades.

Criteris d'avaluació

- 3.1 Analitza les diferents formes jurídiques i organitzatives d'empresa més habituals.
- 3.2 Identifica els trets característics de l'economia cooperativa.
- 3.3 Especifica el grau de responsabilitat legal dels propietaris de l'empresa, en funció de la forma jurídica escollida.
- 3.4. Diferencia el tractament fiscal establert per a les diferents formes jurídiques de l'empresa.
- 3.5 Analitza els tràmits exigits per la legislació vigent per constituir una microempresa del sector de l'edificació i l'obra civil, segons la forma jurídica escollida.
- 3.6 Identifica els organismes i entitats que intervenen a l'hora de posar en funcionament una microempresa.
- 3.7 Cerca els diferents ajuts per crear microempreses del sector de l'edificació i l'obra civil disponibles a Catalunya i a la localitat de referència.
- 3.8 Especifica els beneficis que aporten la imatge corporativa i la organització de la comunicació interna i externa a l'empresa.
- 3.9 Identifica les eines per estudiar la viabilitat econòmica i financera d'una microempresa.
- 3.10 Inclou en el pla d'empresa tots els aspectes relatius a l'elecció de la forma jurídica, estudi de viabilitat econòmica i financera, tràmits administratius, ajuts i subvencions, i el pla de màrqueting.
- 3.11 Identifica les vies d'assessorament i gestió administrativa externs existents a l'hora de posar en funcionament una microempresa.

RA4. Realitza activitats de gestió administrativa i financera d'una microempresa de projectes d'edificació, identificant-ne les obligacions comptables i fiscals principals i coneixent-ne la documentació.

Criteris d'avaluació

- 4.1 Analitza els conceptes bàsics de la comptabilitat i les tècniques de registre de la informació comptable.
- 4.2 Identifica les tècniques bàsiques d'anàlisi de la informació comptable, en especial referent a la solvència, liquiditat i rendibilitat de l'empresa.
- 4.3 Defineix les obligacions fiscals d'una microempresa relacionada amb el sector de l'edificació i l'obra civil.
- 4.4 Diferencia els tipus d'impostos al calendari fiscal.
- 4.5 Identifica la documentació bàsica de caràcter comercial i comptable per a una microempresa del sector de l'edificació i l'obra civil, i els circuits que la documentació esmentada segueix dins l'empresa.

4.6 Identifica els principals instruments de finançament bancari.

4.7 Situa correctament la documentació comptable i de finançament en el pla d'empresa.

LLEENDA DE CONTINGUTS (C) SEGONS CURRÍCULUM

1. Iniciativa emprenedora

1.1 Innovació i desenvolupament econòmic. Característiques principals de la innovació en l'activitat del sector de l'edificació i l'obra civil (materials, tecnologia, organització de la producció).

1.2 Factors clau dels emprenedors: iniciativa, creativitat, formació i lideratge empresarial.

1.3 L'actuació dels emprenedors com a empleats d'una empresa relacionada amb els projectes d'edificació..

1.4 L'actuació dels emprenedors com a empresaris d'una empresa relacionada amb el sector de l'edificació i l'obra civil.

1.5 Instruments per identificar les capacitats que afavoreixen l'esperit emprenedor.

1.6 L'empresari. Actituds i requisits per exercir l'activitat empresarial.

1.7 Objectius personals versus objectius empresarials. Missió, visió i valors d'empresa.

1.8 El pla d'empresa i la idea de negoci en l'àmbit dels projectes d'edificació.

1.9 Les bones pràctiques empresarials.

1.10 Els serveis d'informació, orientació i assessorament. Els vivers d'empreses.

2. L'empresa i el seu entorn

2.1 Funcions bàsiques de l'empresa: de producció o prestació de serveis, financeres, socials, comercials i administratives.

2.2 L'empresa com a sistema: recursos, objectius i mètodes de gestió.

2.3 Components del macroentorn: factors politicolegals, econòmics, socioculturals, demogràfics i/o ambientals i tecnològics.

2.4 Anàlisi del macroentorn d'una microempresa del sector de l'edificació i l'obra civil.

2.5 Components del microentorn: els clients, els proveïdors, els competidors, els productes o serveis substitutius i la societat.

2.6 Anàlisi del microentorn d'una microempresa del sector de l'edificació i l'obra civil.

2.7 Elements de la cultura empresarial i valors ètics dins l'empresa. Imatge corporativa.

2.8 Relacions d'una microempresa de projectes d'edificació amb els agents socials.

2.9 La responsabilitat social de l'empresa.

2.10 Elaboració del balanç social: costos i beneficis socials per l'empresa.

2.11 Igualtat i empresa: estratègies empresarials per aconseguir la igualtat dins l'empresa.

2.12 Detecció d'oportunitats i amenaces del sector de l'edificació i l'obra civil. Instruments de detecció.

2.13 Determinació de la viabilitat econòmica i financera d'una microempresa relacionada amb els projectes d'edificació.

2.14 Detecció de noves oportunitats de negoci. Generació i selecció d'idees. Tècniques per generar idees de negoci.

2.15 Recerca d'ajuts i subvencions per a la creació d'una microempresa.

2.16 Instruments de suport de l'administració pública a l'emprenedor o l'emprenedora.

3. Creació i posada en funcionament de l'empresa

3.1 Tipus d'empresa més comuns del sector de l'edificació i l'obra civil.

3.2 Organització de l'empresa: estructura interna. Organització de la comunicació a l'empresa.

3.3 Elecció de la forma jurídica i la seva incidència en la responsabilitat dels propietaris.

3.4 La fiscalitat segons els tipus d'activitat i de forma jurídica.

3.5 Tràmits administratius per a la constitució d'una empresa d'obres d'interior, decoració i rehabilitació.

3.6 Imatge corporativa de l'empresa: funcions i relació amb els objectius empresarials.

3.7 Pla d'empresa: elecció de la forma jurídica, estudi de viabilitat econòmica i financera, tràmits administratius i gestió d'ajuts i subvencions d'una microempresa relacionada amb les obres d'interior, decoració i rehabilitació.

3.8 Organització i responsabilitat en l'establiment del pla d'empresa.

4. Gestió empresarial:

4.1 Elements bàsics de la comptabilitat.

4.2 Comptes anuals exigibles a una microempresa del sector de l'edificació i l'obra civil.

4.3 Anàlisi de la informació comptable

4.4 La previsió de resultats

4.5 Obligacions fiscals de les empreses: requisits i presentació de documents.

4.6 Les formes de finançament d'una empresa.

4.7 Tècniques bàsiques de gestió administrativa d'una empresa relacionada amb el sector de l'edificació i l'obra civil.

4.8 Documentació bàsica comercial i comptable, i connexió entre elles.

4.9 Importància de la informació comptable de l'empresa.

5.3. Qualificacions

Tant les activitats com les entregues parcials dels alumnes s'avaluaran mitjançant les següents rúbriques per a cadascun dels aspectes. La nota de les activitats anirà en funció de l'assistència i l'actitud mostrada per l'alumne durant l'activitat.

La nota final sorgirà de la següent equació:

Qualificació: $70\%Qa + 25\%Qep + 5\%Qex$

Qa: qualificació de les activitats

Qep: qualificació de les entregues parcials

Qex: qualificació de l'examen final

La qualificació de les activitats :

$Qa: 10\%Qa_1 + 10\%Qa_2 + 15\%Qa_3 + 10\%Qa_4 + 15\%Qa_5 + 5\%Qa_6 + 5\%Qa_7 + 10\%Qa_8$
 $+ 5\%Qa_9 + 5\%Qa_{10} + 10\%Qa_{11}$

La qualificació de les entregues parcials:

$Qep: 5\%Qep_1 + 20\%Qep_2 + 15\%Qep_3 + 10\%Qep_4 + 10\%Qep_5 + 15\%Qep_6 + 5\%Qep_7$
 $+ 20\%Qef$

6. Estudi d'activitats clau per a reforçar el mòdul

El que s'ha fet fins ara és analitzar el currículum del mòdul EiE per tal de poder realitzar una planificació temporalitzada de les activitats segons l'estudi dels Continguts i dels seus RA (apartat 5). Tot això encaminat a l'objectiu d'aquest treball, que era proposar activitats que reforcin el que - per mi - són aspectes clau per donar un impuls a l'assignatura:

- Dotar a l'alumne de recursos necessaris per a sortir al món laboral amb garanties.
- Noves metodologies d'ensenyament i aplicació d'eines TIC.
- Aportació de nous coneixements del món empresarial: concepte de *marca*, màrqueting de continguts, etc.

Segons aquest criteris i basant-me en la meva experiència en aquest camp, he dissenyat les activitats que crec poden reforçar aquests aspectes. Les activitats dissenyades i que, per tant, estudiaré i analitzaré en aquest apartat, són la A1, A2, A3, A4, A5, A8 i A11, deixant de banda les altres *activitats i entregues puntuables*, ja que entenc que formen part del currículum 'tradicional' del mòdul EiE.

Llegenda d'altres competències (AC)



Capacitat comunicativa



Aplicació d'eines TIC



Aporta nous coneixements en la matèria

Llegenda de mètodes:



Classe magistral

Sessió on el professor explica temari de la assignatura pel mètode tradicional



Treball cooperatiu

Els alumnes han de col·laborar per arribar a un objectiu didàctic



Exposició oral

Els alumnes ha d'exposar el seu treball davant de la classe







Treball individual

Els alumnes han de realitzar un treball individualment



Classe invertida

Els alumnes han de realitzar treball d'investigació fora de l'aula per fer una pràctica a classe

ACTIVITAT		Títol de l'activitat: Defensa la idea de projecte mitjançant un <i>Elevator Pitch</i> ⁵			
#A1					
NF	C	RA	CA	AC	
1	1.2 1.6 1.8 1.10 2.14 3.1	1	1.1 1.2 1.3 1.4 1.9		
Tipus d'activitat: <p>S'introdueix a l'alumne en la cultura empenedora amb exemples trobats a la web, es defineix el tipus d'empreses que existeixen i els vivens d'empreses. Els alumnes hauran de formar grups de 2 o 3 persones, decidir quin projecte d'empresa volen crear i preparar un <i>Elevator Pitch</i> que hauran de fer davant del professor. Els grups els formaran amb qui ells vulguin perquè es vol fer un treball el més proper a la realitat possible (generalment una empresa es crea amb gent de confiança).</p>					
Objectius formatius: <ul style="list-style-type: none"> - Introducció als tipus d'empreses que es trobaran els alumnes quan vulguin crear una empresa. - Desenvolupar una idea d'empresa mitjançant treball cooperatiu. - Defensar una idea de projecte davant d'un tribunal. - Introduir el coneixement d'empresa, que s'interessin per la iniciativa empenedora i motivar-los per que en un futur formalitzin una empresa. 					
Sessió	H	Mètode	Professor	Alumne	Instrument d'avaluació
1	2h		Explica els tipus d'empreses existents amb suport visual proposat i posa exemples d'empreses innovadores recents.	Segons els criteris explicats pel professor els alumnes formen els grups per a formar les empreses (2 o 3 persones en funció del tipus d'empresa que vulguin formalitzar).	-
2	2h		Explica què és un Elevator Pitch i exposa l'activitat puntuable	Es reuneixen per grups per preparar l' <i>Elevator Pitch</i>	Graella d'observacions (G)
3	2h		Avalua l'exposició dels alumnes i fa les correccions pertinents per desenvolupar l'empresa proposada.	Exposició de la idea. La farà un dels alumnes del grup, escollit per ells.	Presentació oral (Ro)

⁵ La idea bàsica de l'*elevator pitch* és condensar un missatge que cridi l'atenció d'un inversor en pocs segons o minuts, obtenint com a resultat una entrevista o reunió amb aquesta persona per a més endavant.

Recursos:

Tipus d'empreses:

<https://www.youtube.com/watch?v=3m68bG5RkFM&index=1&list=PLBE7FFB39DF45A00C>

Guía per a generar idees:

<https://www.youtube.com/watch?v=m--qj01aPSI&index=11&list=PL1971E972D8619B38>

Elevator Pitch: defensa el teu projecte en 60 segons:

https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_YigvI

Com preparar un *Elevator Pitch*: <https://www.youtube.com/watch?v=OW2FsCqVtpA>




Concurs per emprenedors de ThyssenKrupp: <http://www.myelevatorpitch.es/>

Exemples d'emprenedoria: <http://ahiravuidema.tricentenari.cat>

Exemples d'idees emprenedores: <http://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio>

Pàgines web per reforçar el coneixement:

<http://www.expansion.com/2012/06/01/empleo/emprendedores/1338565624.html>

ACTIVITAT #A2		Títol de l'activitat: Elaboració de currículum per competències			
NF	C	RA	CA	AC	
1	1.3 1.4 1.5 1.7	1	1.7		
Tipus d'activitat: Les competències són aquelles característiques intrínseques de l'individu que es demostren per la seva conducta i que influeixen en el a l'hora de realitzar una tasca professional. Per això, les empreses cada cop valoren més aquestes competències a l'hora de contractar algú. Amb aquesta activitat es pretén que l'alumne s'analitzi a si mateix i sigui capaç d'elaborar un currículum per competències, que haurà d'incorporar al pla d'empresa.					
Objectius formatius: <ul style="list-style-type: none">- Introducció del concepte i tipus de "competències"- Auto-coneixement de l'alumne.- Realització d'un currículum per competències.					
Sessió	H	Mètode	Professor	Alumne	Instrument d'avaluació
1	2h		Explica les característiques de l'emprenedor (biogràfiques, personals, habilitats socials, etc) i posa algun exemple de renom.	L'alumne ha d'omplir fitxa de "professionograma" per tal de conèixer-se una mica millor.	Graella d'observacions (G)
2	2h		Explica com omplir el currículum Europass de competències	Ha de realitzar el seu currículum Europass i traspasar la informació al pla d'empresa.	Entrega parcial Pla d'empresa (Rp)
Recursos: Annex II: fitxa "Professionograma" Portal Europass: https://europass.cedefop.europa.eu/es/about					

ENTREGABLE #A3		Títol de l'activitat: Disseny de producte y/o marca			
NF	C	RA	CA	AC	
2	1.1 2.1 2.7 3.6	2	2.6		
Tipus d'activitat: Una marca és un nom, una senyal, un símbol, un disseny o una combinació de tots ells. En la actualitat, és important que l'empresa es diferenciï de la competència per fer-se un lloc en un mercat cada vegada més exigent. Amb aquesta activitat s'introdueix a l'alumne el concepte de "marca" i s'exposen diferents exemples d'empreses que exploten aquest concepte. Els alumnes, amb eines gratuïtes trobades a la web, dissenyaran el logotip de l'empresa en funció d'aquest criteris, configuraran la seva pàgina a Google+ i crearan una senzilla pàgina web.					
Objectius formatius: <ul style="list-style-type: none">- Introducció al concepte de marca.- L'alumne a d'aprendre a dissenyar un logotip amb criteri de marca- Introduir a l'alumne el concepte de <i>màrqueting de continguts</i> amb l'eina Google+.- Introduir els coneixements i les eines bàsiques per crear pàgines web.					
Sessió	H	Mètode	Professor	Alumne	Instrument d'avaluació
1	2h		Explica el concepte màrqueting i de "marca", exposant alguns exemples de les empreses més importants i conegudes.	L'alumne ha de definir el tipus de producte o servei que oferirà al client	Graella d'observacions (G)
2	3h		Explica conceptes bàsics de disseny per crear logotips, posa exemples i comenta algunes eines trobades a la web per crear logotips.	Creació de logotip amb les eines explicades pel professor o altres eines conegudes per l'alumne (Photoshop)	Graella d'observacions (G)
3	2h		Explica què és Google+ i com es crea una pàgina d'empresa	Creació de la pàgina de Google+, haurà d'anar completant la pàgina al llarg del curs.	Graella d'observacions (G)
4	3h		Explica què és Wordpress, una de les eines més senzilles i completes per fer pàgines web.	Creació de pàgina web amb Wordpress	Graella d'observacions (G)


Recursos:

Programes gratuïts per a dissenyar logotips:

<http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/10/15-aplicaciones-web-para-disenar-logos.html>

Recursos per a dissenyar logotips: <http://www.freepik.com/>

Blog sobre màrqueting de continguts: <http://www.marketingguerrilla.es/>



ENTREGABLE #A4		Títol de l'activitat: Elabora un estudi de mercat amb <i>Ubicat</i> ⁶			
NF	C	RA	CA	AC	
2	2.3 2.4 2.5 2.6	2	2.2 2.3 2.4		

Tipus d'activitat:

Una vegada definit el producte o servei, s'analitza quins seran els clients i les seves característiques, on ubicarem l'empresa i quina és la nostra competència. Tot això fent servir l'eina *Ubicat*.

Objectius formatius:

- Introducció al concepte de 'mercat'.
- Introducció al concepte de 'competència'
- L'alumne ha d'aprendre a analitzar la competència i proposar un preu al seu producte o servei.
- L'alumne ha de saber analitzar les dades extretes de l'estudi de mercat i elaborar un pla d'actuació (preu i previsió de vendes) en funció dels resultats obtinguts.

Sessió	H	Mètode	Professor	Alumne	Instrument d'avaluació
1	1h		Explicació teòrica sobre estudis de mercat i posicionament de la marca.	Feedback amb el professor	-
2	1h		Explica el funcionament de <i>Ubicat</i>	Creació de l'estudi de mercat amb els paràmetres de l'empresa i diagrama de posicionament i competència.	Entrega d'informe d'estudi de mercat (Rp)

Recursos:

Eina per a realitzar estudis de mercat: <http://w141.bcn.cat/ubicat/>

⁶ L'Ubicat és un servei de georeferenciació amb bases de dades d'interès per a les persones emprenedores de la ciutat de Barcelona. Un sistema telemàtic que permet analitzar el mercat, l'activitat econòmica i la demografia.

ENTREGABLE #A5		Títol de l'activitat: Planificació de la captació de clients			
NF	C	RA	CA	AC	
2	2.8	2	2.5		
Tipus d'activitat: La part més complicada i desconeguda en la sortida de la empresa al mercat és la captació dels clients. Amb aquesta activitat s'explica als alumnes com crear base de dades, tipus de publicitat i la captació de clients mitjançant la acció comercial. L'alumne haurà de dissenyar un pla de captació de clients eficient.					
Objectius formatius: <ul style="list-style-type: none">- Donar a conèixer a l'alumne els costos i possibilitats que ofereix el mercat per publicitar la seva empresa.- L'alumne coneixerà l'eina Google Adwords, per penjar anuncis a la xarxa.- Donar les eines necessàries per a la captació de clients amb l'acció comercial: com crear bases de dades, com realitzar trucades de captació, com realitzar visites comercial, etc.					
Sessió	H	Mètode	Professor	Alumne	Instrument d'avaluació
1	2h		Classe teòrica sobre tipus de publicitats amb exemples de les empreses més emblemàtiques. Mostra als alumnes algunes eines per realitzar articles de <i>marxandatge</i> .	Ha d'analitzar les possibilitats que li dona el mercat i realitzar un estudi de costos de publicitat (targetes de visita, catàlegs, etc.)	Graella d'observacions (G)
2	2h		S'explica a l'alumne l'eina Google Adwords, la seva filosofia i optimització de recursos per posar un anunci a la xarxa.	L'alumne haurà d'elaborar un anàlisi de les paraules clau i realitzar un petit anunci amb Google Adwords.	Entrega d'informe d'anàlisi a Google Adwords (Rp)
3	4h		S'explica a l'alumne com ser un bon comercial, s'introdueix el concepte d'intel·ligència emocional amb suport audiovisual (exemples de personatges de ficció)	Ha de preparar una exposició oral sobre un producte que existeixi en el mercat i vendre'l a la resta de la classe. L'alumne pot escollir el recurs audiovisual que vulgui (diapositives, video, etc.)	Presentació oral (Ro) Entrega parcial Pla d'empresa (Rp)

Recursos:





Pàgina d'articles de marxandatge: <http://www.vistaprint.es>

Exemple de tipus de personalitat:

<http://eneagramadelapersonalidad.com/2014/03/20/analisis-del-estilo-de-personalidad-de-sheldon-cooper-serie-the-big-bang-theory-psicologia/>

Test IPV, que avalua si ets bon comercial:

http://www.psicotecnicostest.com/testdepersonalidad/test-IPV-inventario-personalidad-vendedores.asp?TIP_2=Test%20IPV-%20Personalidad%20del%20Vendedor&TIP_1=Test%20de%20Personalidad

ENTREGABLE #A8		Títol de l'activitat: Tràmits segons forma jurídica de l'empresa			
NF	C	RA	CA		AC
5	3.3 3.4 3.5 4.5	3 4	3.1 3.2 3.3 3.4 3.5	3.6 3.11 4.3 4.4 4.5	
Tipus d'activitat: Donar sortida a l'empresa sovint és pesat i ple de tràmits burocràtics. Mitjançant aquesta activitat es pretén, de manera didàctica, que l'alumne es familiaritzi amb aquests tràmits, a més d'aconseguir la capacitat de decisió per escollir la forma jurídica que més li convé.					
Objectius formatius: <ul style="list-style-type: none"> - Donar a conèixer a l'alumne les diferents formes jurídiques i les diferències més significatives. - Donar a conèixer a l'alumne tots els tràmits necessaris per a la posada en marxa de l'empresa. - Dotar a l'alumne de competències per escollir la millor forma jurídica per a la seva empresa i capacitat per gestionar la besant burocràtica. 					
Sessió	H	Mètode	Professor	Alumne	Instrument d'avaluació
1	2h		Classe teòrica sobre les diferents formes jurídiques que poden escollir els empresaris i obligacions fiscals en funció del tipus d'empresa.	Ha d'analitzar les avantatges i els inconvenients de cada forma jurídica i escollir la més adequada per a la seva empresa.	Graella d'observacions (G)
2	2h		S'exposen els diferents tràmits per a la posada en marxa de l'empresa segons la forma jurídica.	Fora de l'aula, haurà d'investigar sobre tots els tràmits a realitzar per l'empresa i com omplir els documents.	-
3	2h		Explicació de l'activitat que hauran de realitzar els alumnes. El professor fa el paper de notari en el cas que calgui signar documents.	Els alumnes es trobaran tota la documentació existent distribuïda per l'aula segons tipus de tràmit (veure annex III). Per grups hauran d'escollir la documentació necessària per formalitzar l'empresa en funció de la forma jurídica i omplir els formularis.	Entrega de la documentació degudament emplenada (Rp)

Recursos:

Portal d'hisenda: <http://www.agenciatributaria.es/>

Centro de Información y Red de Creación de Empresas:

<http://portal.circe.es/es-ES/Paginas/Home.aspx>

Finestreta Única Empresarial <http://ventanillaempresarial.org/>

Cm escollir el nom de l'empresa:

<http://orlandocotado.com/2011/empresa/como-elegir-nombre-idoneo-nueva-empresa/>

Registre Mercantil Central: <http://www.rmc.es/DenominacionesSociales.aspx>

Formulari per demanar denominació social:

<http://www.crear-empresas.com/wp-content/uploads/2013/06/certificacion.pdf>

Portal Seguretat Social: http://www.seg-social.es/Internet_1/index.htm

Portal de tràmits de l'Ajuntament de Barcelona:

<https://w30.bcn.cat/APPS/portalttramits/portal/index/portal.html?>

ENTREGABLE #A11		Títol de l'activitat: Preparar presentació: llençol CANVAS			
NF	C	RA	CA	AC	
7	3.3 3.4 3.5 4.5	1	1.5 1.6 1.7 1.8		
Tipus d'activitat: Es demana a l'alumne l'elaboració d'un llençol CANVAS a on es resumeix les tasques realitzades en la formació de l'empresa: conèixer i segmentar el mercat, fer un petit estudi de costos de l'empresa, donar "valor únic" a l'empresa, etc. En grup hauran de preparar el llençol i exposar les conclusions.					
Objectius formatius: <ul style="list-style-type: none">- Anàlisi crític i objectiu dels resultats obtinguts al pla d'empresa.- Saber condensar i resumir la informació per exposar-la davant d'un possible inversor.					
Sessió	H	Mètode	Professor	Alumne	Instrument d'avaluació
1	2h		Dona a conèixer a l'alumne el llençol CANVAS i dona els conceptes bàsics per que l'alumne l'ompli.	Ha d'analitzar el seu pla d'empresa i resumir la informació en el seu llençol.	Graella d'observacions (G)
2	2h		-	Haurà d'exposar aquesta informació davant de la classe.	Presentació oral (Ro) Entrega parcial Pla d'empresa (Rp)
Recursos: ¿Què és un llençol Canvas?: http://emprenderesposible.org/modelo-canvas Com preparar un llençol Canvas: https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s Eines per preparar un llençol Canvas: http://advenio.es/crea-tu-business-model-canvas-con-google-docs/					

7. CONCLUSIO

Una de les eines més importants per a l'emprenedor és un mateix. La persona que emprèn ha de sortir al carrer a buscar clients, ha de ser afable i empàtic, conèixer gent, fer contactes... En definitiva, ha de ser una persona oberta al món. Per aquest motiu s'ha planificat el mòdul per que hi hagi tres exposicions orals: una a principi de curs (A1), altra a mig curs (A5) i la última al final de l'assignatura (A11). A més, amb les activitats A2 i A5, es cerca l'objectiu que l'alumne s'analitzi a si mateix i aprengui el concepte d'intel·ligència emocional (autocontrol, empatia, etc), respectivament. Aquest últim concepte s'explicarà mitjançant una eina propera als alumnes: una sèrie de televisió. Mitjançant el visionat d'un capítol d'una de les series més seguides de l'actualitat es vol posar el contrapunt als conceptes anteriors⁷.

Altre punt a reforçar, segons el meu parer, és el de imatge corporativa o 'marca'. Al currículum s'especifiquen continguts sobre aquest aspecte, però no hi ha cabuda dins del curs per potenciar-ho. Avui dia, per que una empresa tingui repercussió ha de tenir pàgina de Facebook, Twitter, compte a YouTube, una pàgina web moderna, un bon posicionament a la xarxa i una imatge (logotip) que s'identifiqui ràpidament amb el que es vol oferir. Per aquest motiu es vol dedicar més temps a aquest apartat i s'ha dissenyat l'activitat A3, en la que s'explica el concepte 'marca' i es dona a l'alumne eines i recursos a la xarxa per a poder dissenyar el seu logotip, crear un portal d'empresa (Google+) i una pàgina web.

A més, amb aquesta activitat s'introdueix a l'alumne el concepte de 'màrqueting de continguts'. El 'màrqueting de continguts' és una forma passiva de relacionar-se amb el nostre mercat potencial. Mitjançant publicacions a la xarxa com poden ser vídeos, piulades, actualitzacions de Facebook, o entrades d'un blog s'intenta atraure de manera natural als nostres clients. Amb aquest objectiu els alumnes, durant el curs, aniran omplint de continguts la seva pàgina de Google+.

Altra punt important a reforçar és la captació de clients (A5). Sovint, quan es realitza el pla de màrqueting (i més si és la primera vegada), no ets plenament conscient del que costa aconseguir clients. Amb aquesta activitat es pretén que l'alumne conegui els diferents mitjans per fer publicitat i que conegui els seus costos (amb exemples reals, propers a ells), es dona a conèixer l'eina Google Adwords per fer publicitat a la xarxa i es dona recursos als alumnes per anar a captar clients amb garanties: com crear base de dades de clients, concertar visites, saber què dir i què no dir, com tancar vendes, etc.

Per últim, mitjançant l'activitat A8, es pretén que l'alumne es familiaritzi amb els tràmits que haurà de fer, tant en la formació de l'empresa com en el funcionament de la mateixa, d'una manera pràctica i didàctica. Sovint, aquesta és la part que es delega a un expert, però l'alumne ha de ser capaç de conèixer quins passos ha de seguir, i això es farà amb el mètode de classe invertida, a on les hores de classe, es dedicaran a fer l'activitat proposada.

⁷ <http://eneagramadelapersonalidad.com/2014/03/20/analisis-del-estilo-de-personalidad-de-sheldon-cooper-serie-the-big-bang-theory-psicologia/>

8. BIBLIOGRAFÍA I WEBGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- UNIVERSITAT I TREBALL A CATALUNYA 2014. ESTUDI DE LA INSERCIÓ LABORAL DE LA POBLACIÓ TITULADA DE LES UNIVERSITATS CATALANES. Agència per a la qualitat del sistema universitari de catalunya (2014). BARCELONA. Edició: *Agència per a la qualitat del sistema universitari de catalunya*.
- INSERCIÓ LABORAL DELS ENSENYAMENTS PROFESSIONALS 2014. Consell general de cambres de Catalunya y Departament d'Ensenyament de la Generalitat de Catalunya (2014). BARCELONA. Edició: *Consell general de Cambres de Catalunya y Departament d'ensenyament de la Generalitat de Catalunya*
- EIE: EMPRESA I INICITIVA EMPRENEDORA. Anxo Penalonga (2010). MADRID. Edició: Santillana educación.
- LA GUÍA DEFINITIVA DEL PLAN DE MARKETING: LA VÍA RÁPIDA Y MÁS INTELIGENTE PARA ELABORAR UN PLAN DE MARKETING. Angela Hatton (2000). MADRID. Edició: *Pearson Educación, Prentic Hall, Financial Times*.
- FUZZY MARKETING: CÓMO COMPRENDER AL CONSUMIDOR CAMALEÓNICO. Mónica Casabayó y Borja Martín (2010). BARCELONA. Edició: *Deusto*.
- MARKETING DE CONTENIDOS. Eva Sanagustín Fernández (2013). MADRID. Edició: *Ediciones Anaya Multimedia*.
- MARKETING PRÁCTICO PARA PEQUEÑOS NEGOCIOS. Lucía Mediano Serrano y José Juan Beristain Oñederra (2015). MADRID. Edició: *Ediciones Pirámide*.
- APRENDER A EMPRENDER: CÓMO NACEN, CRECEN Y SE CONSOLIDAN LOS JÓVENES EMPRENEDORES. Vis Molina (2013). MADRID. Edició: *Ediciones Conecta*.
- EL PODER DE LA MARCA: EL PAPEL DEL DISEÑO EN SU CREACIÓN. Jord Montaña e Isa Moll (2013). MADRID. Edició: *Profit editorial*.
- LA VIDA SEGÚN SHELDON. Toni de la Torre (2014). BARCELONA. Edició: *Timun Mas*.
- URBRANDS: CONSTRUYE TU MARCA PERSONAL COMO QUIEN CONSTRUYE UNA CIUDAD. Risto Mejide (2014). BARCELONA. Edició: *Espasa Edicions*.

WEBGRAFIA

- PORTAL DE L'INSTITUT NACIONAL D'ESTADÍSTICA: <http://www.ine.es/>
- PORTAL D'ESTADISTICA DE CATALUNYA: <http://www.idescat.cat/>
- PORTAL BARCELONA ACTIVA: <http://emprenedoria.barcelonactiva.cat/emprenedoria/cat/>
- PORTAL UBICAT: <http://w141.bcn.cat/ubicat/>
- BLOG SOBRE MÀRQUETING DE CONTINGUTS: <http://www.marketingguerrilla.es/>
- COM FORMAR UN BON VENEDOR: <http://blog.sage.es/economia-empresa/%C2%BFcomo-formar-a-un-buen-vendedor/>
- CURRÍCULUM ON-LINE EUROPASS: <https://europass.cedefop.europa.eu/es/about>
- ANÀLISI DE PERSONALITAT DE SHELDON COOPER:
<http://eneagramadelapersonalidad.com/2014/03/20/analisis-del-estilo-de-personalidad-de-sheldon-cooper-serie-the-big-bang-theory-psicologia/>
- PORTAL GOOGLE+: <http://plus.google.es/>
- PORTAL WORDPRESS: <https://wordpress.com/website/>

9. ANNEXOS

- ANNEX I: Relació del mòdul Empresa i iniciativa emprenedora en els cicles formatius de la família d'Edificació i Obra civil
- ANNEX II: Fitxa "Professiograma"
- ANNEX III: Tràmits per a formalitzar una empresa i distribució de l'aula
- ANNEX IV: Relació de eines TIC

ANNEX I: Relació del mòdul Empresa i iniciativa emprenedora en els cicles formatius de la família d'Edificació i Obra civil

Cicle formatiu (família Edificació i obra civil)	Mòdul Professional (MP)	Unitat formativa (UF)	Perfil prof.
CFGM Construcció (CFPM EO20)	MP13 (66h)	UF1 Empresa i iniciativa emprenedora	PS505
CFGM Obres d'interior, decoració i rehabilitació (CFPM EO10)	MP13 (66h)	UF1 Empresa i iniciativa emprenedora	PS505
CFGS Projectes d'edificació (CFPS EOB0)	MP12 (66h)	UF1 Empresa i iniciativa emprenedora	PS505
CFGS Projectes d'edificació, perfil professional rehabilitació i restauració (CFPS EOB1)	MP12 (66h)	UF1 Empresa i iniciativa emprenedora	PS505
CFGS Projectes d'obra civil (CFPS EOA0)	MP12 (66h)	UF1 Empresa i iniciativa emprenedora	PS505
CFGS Projectes d'obra civil, perfil professional sobrestants (CFPS EOA1)	MP15 (66h)	UF1 Empresa i iniciativa emprenedora	PS505
CFGS Projectes d'obra civil, perfil professional ús d'aplicacions SIG (CFPS EOA2)	MP12 (66h)	UF1 Empresa i iniciativa emprenedora	PS505

ANNEX II: Fitxa “Professiograma”

PROFESSIOGRAMA						
Factors			1	2	3	4
Dades objectives	Edat					
	Estudis cursats					
	Coneixements especialitzats					
	Idiomes					
	Experiència professional					
	Empatia					
	Capacitat negociadora					
Dades psicològiques	Intel·ligència					
	Capacitat de treball					
	Capacitat comunicativa					
	Adaptabilitat					
	Flexibilitat					
	Responsabilitat					
Personalitat	Expressivitat	Sinceritat				
		Serenitat				
		Loquaç				
		Vivaç				
	Sociabilitat	Simpatia				
		Dominant				
		Extravertit				
		Cooperatiu				
		Sociable				
	Comportament	Alegre				
		Actiu				
		Segur				
		Ordenat				
		Confiat en si mateix				
		Confiat en els altres				
		Control de si mateix				
	Ètica	Ambició				
		Llealtat				

1: POC D'ACORD/MOLT DESFAVORABLE

2: REGULAR

3: FAVORABLE

4: MOLT D'ACORD/MOLT FAVORABLE

ANNEX III: Tràmits per a formalitzar una empresa i distribució de l'aula

Zona I. TRÀMITS MERCANTILS

- Certificació negativa de denominació social
- Redacció dels estatuts socials
- Obertura de compte bancari
- Elevar a escriptura pública l'acord de constitució
- Sol·licitud d'identificació fiscal (CIF)
- Autoliquidació de l'Impost sobre Transmissions i Actes Jurídics Documentats (ITP i AJD)
- Inscripció en el registre mercantil de la província

Zona II. TRÀMITS DE POSADA EN MARXA

A. AGÈNCIA TRIBUTARIA (AEAT)

- Alta en l'impost sobre activitats econòmiques (IAE) (model 845 – 846)
- Declaració censal
- Diligència de llibres fiscals

B. AJUNTAMENT

- Llicència d'activitats i instal·lacions
- Llicència d'obres
- Tributs locals

C. MINISTERI DE TREBALL

- Comunicació d'obertura de centre de treball
- Legalització del llibre de visites
- Presentació de contractes
- Inscripció de l'empresa en la Seguretat Social
- Alta en la Mutua d'Accidents de Treball
- Alta en el Règim Especial de Treballadors Autònoms (RETA)
- Afiliació i alta de treballadors en el Règim General de la Seguretat Social

D. REGISTRE MERCANTIL

- Llibres comptables
- Llibre d'actes

Zona III. TRÀMITS FISCALS

A. IMPOSTOS DIRECTES

- Impost sobre les Rendes de les Persones Físiques (IRPF)
- Impost sobre Societats (IS)

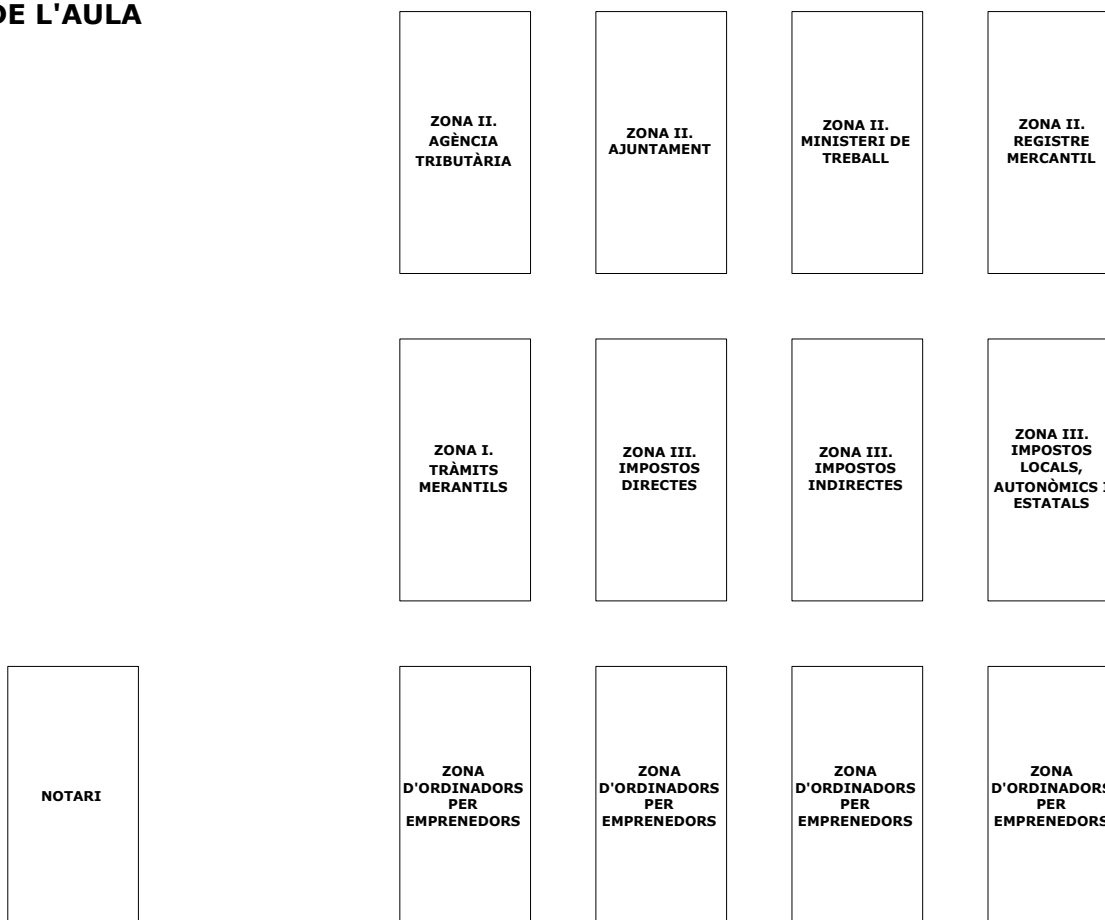
B. IMPOSTOS INDIRECTES

- Impost sobre Valor Afegit (IVA)
- Impostos Especials (IE)
- Impostos sobre Transmissions Patrimonials o Actes Jurídics Documentats (ITPAJD)

C. IMPOSTOS LOCAL, AUTONÒMICS I ESTATALS

- Impost sobre béns immobles (IBI)
- Impost de circulació
- Llicència d'obres
- Plusvàlua
- Impost sobre Activitats Econòmiques (IAE)

DISTRIBUCIÓ DE L'AULA



ANNEX IV: Relació de eines TIC

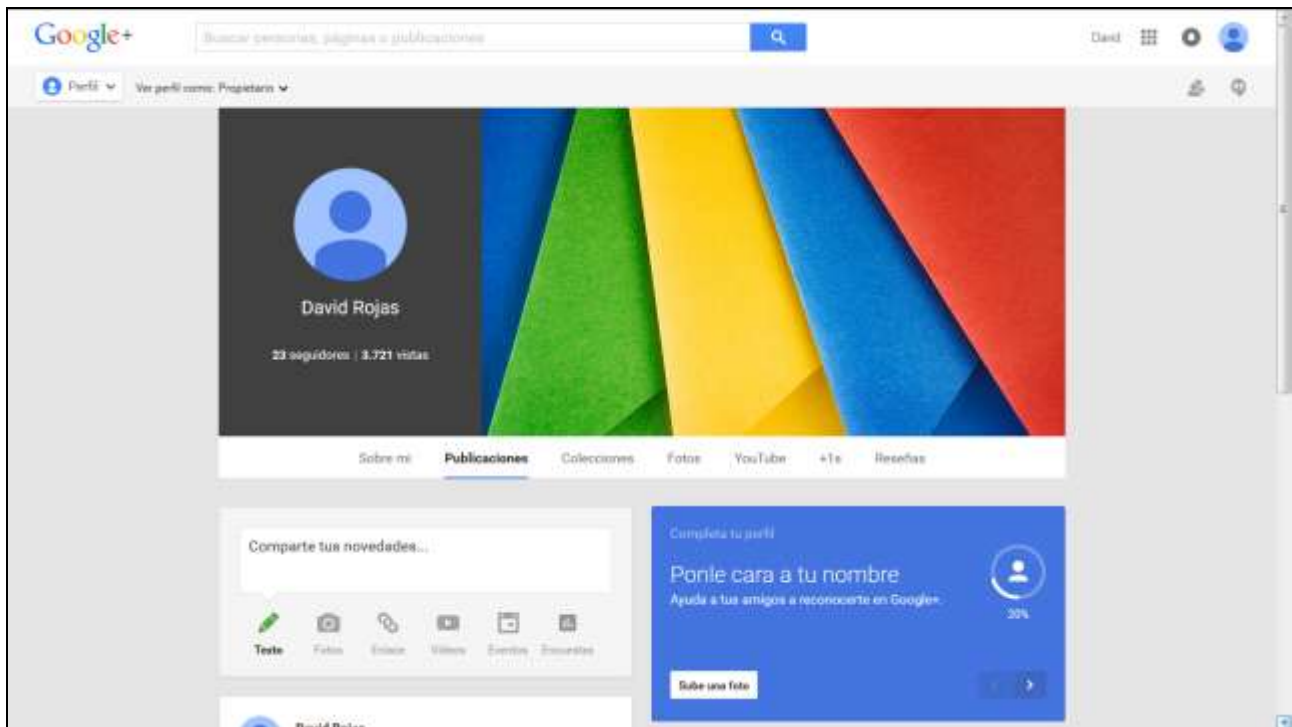
Europass



Ubicat



plus.google.es



Google Adwords

Grupo de anuncios	Estado	CPC más predet.	Clicks	Impc	CTR	CPC medio	Coste	Posic. media
Grupo de anuncios nº 1	Apto	automática: 2,94 €	0	0	0,00 %	0,00 €	0,00 €	0,0
Total: todos los grupos de anuncios excepto los retirados								
Total: búsqueda								
Total: Red de Display								
Total: todos los grupos de anuncios								